

Manuale di base

04|2026



REiCO

Benvenuto in REiCO!



Gentile Partner,

mi chiamo Hartmut Gschliesser e, in qualità di Amministratore Delegato di REiCO Italia SRL, desidero darti il benvenuto come nuovo Partner.

La collaborazione come Partner REiCO si fonda su fiducia, responsabilità e rispetto reciproci. Solo così una partnership può trasformarsi in un rapporto di successo duraturo. Come ogni nuovo inizio, anche questo porta con sé sfide e cambiamenti: il nostro obiettivo è fornirti tutte le informazioni e il supporto necessari per affrontarli al meglio.

In Italia, la vendita diretta è regolamentata da alcune normative specifiche che è importante conoscere prima di iniziare. La REiCO Italia SRL è stata fondata come azienda nel 2022 e ha avviato le sue attività operative nel 2025, e pertanto rispettiamo la legge 173/2005 sulla vendita diretta. Questa legge definisce i diritti e gli obblighi dei Partner, così come quelli della società. I punti principali sono già inclusi nel contratto che hai accettato: ti invitiamo a rileggere attentamente il documento, che puoi anche scaricare dal portale.

Nella vendita diretta, la conoscenza si unisce a cuore e passione. Ora, come Partner REiCO, consigli, raccomandi e ispiri persone, con l'obiettivo di migliorare la vita di animali e persone. Ogni incontro e ogni conversazione rappresentano un'opportunità per costruire fiducia e fare la differenza.

Questa guida di base è pensata per aiutarti a lavorare nella vendita diretta con competenza, entusiasmo e convinzione. La tua attività non riguarda solo la vendita: si tratta di condividere l'amore per gli animali, la responsabilità e la qualità dei nostri prodotti.

Ti auguro tanto successo e soddisfazione in questo nuovo percorso con REiCO. Benvenuto a bordo!

Con i migliori saluti,
Hartmut Gschliesser

Contenuto

1. Introduzione	3	6. Lista contatti	10
2. Breve panoramica	5	7. Struttura dell'attività e valorizzazione del potenziale	12
3. Cosa fare all'inizio della mia collaborazione con REiCO	6	8. Pianificazione degli obiettivi	13
4. Linee guida per i Partner REiCO	8	9. Piano di marketing	14
5. Punti fedeltà	9	10. Vision board	22



1. Introduzione

Il presente manuale di base rappresenta il punto di partenza centrale per i nuovi partner REiCO. Offre una panoramica compatta dei contenuti più importanti necessari per avviare con successo il proprio percorso nell'azienda.

Viene data particolare rilevanza ai primi passi che devono compiere i nuovi Partner REiCO dopo il proprio inserimento. L'obiettivo è fornire un chiaro orientamento, ridurre le insicurezze e consentire un inizio agevole.

Il manuale di base è quindi un pratico strumento di consultazione che può essere sempre tenuto a portata di mano, sia per rinfrescare le conoscenze che come supporto durante il colloquio con i clienti consolidati e i clienti potenziali. Pone le fondamenta per una collaborazione proficua con REiCO.

2. Breve panoramica

Sponsor

Il tuo referente diretto è il tuo sponsor. Nel settore della vendita diretta, con sponsor si intende la persona che introduce un nuovo Partner REiCO nell'attività. Allo sponsor è pertanto affidato l'incarico di acquisire, supportare e incentivare i nuovi Partner REiCO. Trovi i dati di contatto del tuo sponsor nella sezione "Cockpit" della barra laterale, oppure cliccando su "Il mio account" e poi su "Dati personali".

Upline

L'upline comprende il Partner REiCO che si trova nella struttura sopra di te e sopra il tuo sponsor. Anche i dati di contatto della upline si trovano nel portale all'interno di "Dati personali". La upline è disponibile come referente diretta, qualora il tuo sponsor non possa esserti di aiuto nella tua richiesta.

REiCO

Anche noi siamo i tuoi referenti personali e puoi sempre contattarci nel caso in cui né il tuo sponsor né la tua upline siano in grado di aiutarti con le tue richieste o rispondere alle tue domande.

Il nostro servizio di assistenza clienti sarà lieto di rispondere alle tue domande e alle richieste relative alla tua quotidianità lavorativa e ai tuoi clienti.

Puoi sempre contattarla per e-mail all'indirizzo info.it@REiCO-italia.it.

Portale per Partner REiCO

Puoi visitare il nostro portale in qualsiasi momento all'indirizzo www.REiCO-vital.com. Il portale ti supporta sotto tanti aspetti e rappresenta il tuo luogo di lavoro digitale. Ti offre un'interfaccia con la quale puoi gestire la tua routine lavorativa. Tramite questa piattaforma è possibile svolgere qualsiasi attività, dall'inserimento degli ordini fino alla creazione del profilo cliente; una vera e propria tuttofare che facilita il tuo lavoro giornaliero come Partner REiCO. Il portale è uno strumento importante che ti mostra come procedono le attività dei clienti e dei Partner REiCO. Per questo motivo è importante dedicargli sempre un po' di tempo e accedervi regolarmente. L'area delle news raccoglie tutte le comunicazioni e le notifiche importanti da parte dell'azienda. Nell'area "Supporto" trovi numerosi video che ti aiuteranno a familiarizzare con l'utilizzo del portale.

Il portale ti affianca in merito ai seguenti punti:

- inserimento di ordini/acquisti periodici
- gestione dei dati dei clienti
- creazione clienti / interessati
- temi aziendali, come ad esempio panoramica delle provvigioni, fatturato
- dati di contatto dello sponsor
- download di documenti e materiali utili nella sezione "Download"
- formazione continua tramite i seminari offerti nell'area "Accademia"
- e molto altro ancora.

3. Cosa fare all'inizio della mia collaborazione con REiCO

Congratulazioni per il tuo nuovo inizio con REiCO! Sei diventato un Partner REiCO e hai ricevuto lo Starter Kit. Per poterti supportare al meglio già dall'inizio del tuo viaggio, trovi di seguito le indicazioni da seguire per iniziare la tua nuova attività.

1.

Accesso al portale

- Cliccare sul link ed effettuare il login con le proprie credenziali
- Esplorare l'interfaccia utente
- Scorrere la barra delle attività e testare le funzioni
- Acquisire una visione d'insieme delle funzioni più importanti

2.

Acquisizione delle conoscenze

- Accedere agli strumenti nel portale
- Guardare i video introduttivi sui temi importanti (contenuti nell'area Supporto)
Apprendere le seguenti funzioni di base:
 - Inoltro di un ordine
 - Creazione della pagina personale
 - Creazione e gestione dei dati dei clienti
 - Dopo che il tuo sponsor ti avrà fornito un'introduzione al portale e avrà esaminato con te le funzioni, ad esempio la creazione del profilo cliente, nell'area "Supporto" nella barra laterale troverai ulteriori video esplicativi di qualsiasi funzione. Questi ti possono aiutare a riesaminare nel dettaglio le funzioni approfondendo così le tue conoscenze.
- Utilizzare la nostra accademia per beneficiare di contenuti approfonditi: ti consigliamo di partecipare a tutti i seminari, online o in presenza. Questi seminari ti offrono la possibilità di acquisire le conoscenze di cui hai bisogno nel tuo lavoro quotidiano, così da essere ben preparato per ogni conversazione e per qualsiasi domanda da parte dei clienti e degli interessati.

Le date dei seminari e i relativi dettagli sono riportati all'interno del portale nella barra laterale, alla voce "Accademia".

3.

Creazione della tua pagina personale come Partner REiCO

La prima impressione è fondamentale, in particolare nei confronti dei potenziali clienti, ma anche dei clienti consolidati. Per questo motivo, fin dall'inizio della tua collaborazione dovresti creare la tua pagina personale, poiché questa sarà il tuo vero e proprio biglietto da visita in qualità di Partner REiCO. Inoltre, così facendo non dovrai subito lavorare alla creazione di un tuo sito web, in quanto potrai gestire i tuoi dati di contatto e alcune informazioni personali che ti riguardano attraverso la pagina riservata ai Partner REiCO. Inoltre, potrai caricare una tua foto di modo che potenziali clienti possano subito riconoscere chi si prenderà cura di loro in futuro. Durante la creazione della tua pagina, potrai chiedere consiglio al tuo sponsor che ti fornirà indicazioni preziose. In alternativa, nella sezione "Supporto" nella barra laterale, trovi un video introduttivo che ti guiderà passo dopo passo nella creazione della tua pagina.

Puoi trovare il link alla tua pagina personale come Partner REiCO semplicemente accedendo al portale e cliccando su "Cockpit" dalla barra laterale. Per copiarlo hai due opzioni: fare click sull'icona dei due quadrati, in modo che venga copiato negli appunti, oppure cliccare su "La mia pagina REiCO", visualizzare il link nell'area di ricerca del tuo browser e copiarlo manualmente.

4.

Collaborazione con gli sponsor

I seguenti punti devono essere discussi ed elaborati con il tuo sponsor:

- Contattare amici, familiari, conoscenti (troverai maggiori dettagli nel capitolo "Elenco contatti" a pagina 10)
- Accompagnamento al banchetto
- Consulenza durante e dopo il banchetto



4. Linee guida per Partner REiCO

In REiCO esistono linee guida che tutti i Partner devono seguire al fine di garantire una collaborazione costruttiva e improntata alla lealtà.

Queste linee guida sono fondamentali per garantire un lavoro coerente, trasparente ed efficiente. Offrono un quadro di riferimento chiaro a tutti i Partner REiCO, favorendo correttezza e coerenza nelle azioni quotidiane.

Definiscono aspettative, responsabilità e standard di comportamento, riducendo incertezze e aiutando ad evitare decisioni errate.

Le linee guida sono disponibili nel portale, alla voce "Download", e possono essere scaricate in qualsiasi momento.

5. Punti fedeltà

I punti fedeltà rappresentano la valuta interna di REiCO da utilizzare nel portale. Ti permettono di scegliere dei prodotti da presentare ai nuovi clienti durante la consulenza. Tra i prodotti disponibili ci sono campioni, materiali pubblicitari, abbigliamento e attrezzature pensati per aiutarti a personalizzare in modo efficace il tuo approccio.

All'inizio del tuo viaggio con REiCO riceverai lo Starter Kit e 120 punti fedeltà. Ogni volta che registrerai un nuovo cliente, riceverai 25 punti fedeltà aggiuntivi.

Nella sezione "Supporto" troverai le istruzioni per utilizzare i punti fedeltà, oltre all'indicazione di dove puoi visualizzarli. Potrai inoltre consultare la situazione dei tuoi punti fedeltà e la cronologia dei punti fedeltà già riscattati.





6. Lista contatti e altre opportunità di contatto

Perché è importante avere una lista contatti?

Una lista contatti ben organizzata è la base della tua attività REiCO. Ti permette di avere una visione d'insieme chiara, di lavorare in maniera strutturata e non dimenticare nessuno che potrebbe beneficiare di REiCO. Senza questa lista il successo resta affidato al caso; è grazie alla lista che puoi costruire il tuo business passo dopo passo.

Istruzioni per la creazione di una lista contatti:

- **Annota tutto**
Prendi nota di tutte le persone che ti vengono in mente: famiglia, amici, conoscenti o vicini di casa. In questa fase non valutare ancora se questo elenco include contatti adeguati per questo scopo.

- **Cura i contatti**

Aggiungi regolarmente nuovi nominativi, annota quando hai parlato con ciascuno di loro e prendi nota del loro interesse o feedback.

- **Classifica**

Annota per ciascuno se è più probabile che sia un cliente, un partner o entrambi. In questo modo puoi passare alla fase di valutazione.

- **Insisti**

Inizia con le persone con cui hai più feeling. Sii autentico: il tuo obiettivo è informare, non convincere.

Altre possibilità di contatto

Fiere e stand

Le fiere e gli stand sono molto di più di semplici eventi, ma veri e propri catalizzatori di opportunità. Qui si incontrano le persone con un obiettivo comune: confrontarsi, crescere e lasciarsi ispirare. Per te come Partner REiCO ogni fiera è una preziosa occasione per dare nuovo slancio alla tua attività REiCO e portarla al livello successivo.

- **Contatto diretto con le persone**

Niente sostituisce il colloquio personale. È nello scambio diretto che nasce la fiducia e qui puoi fare esperienza proprio di questo.

- **Incontri di persona**

Clienti potenziali e persone interessate hanno l'opportunità di conoscere te e REiCO dal vivo. Questo crea vicinanza, chiarezza e spesso anche entusiasmo.

- **Apprendimento e ispirazione**

Le fiere offrono nuovi stimoli, ampliano le tue conoscenze e ti permettono di confrontarti con colleghi di successo.

- **Maggiore visibilità**

Una presenza costante ti rende riconoscibile e aumenta la possibilità di essere consigliati ad altri.

- **Reti efficaci**

Che si tratti di clienti, interessati o membri del team, le fiere uniscono le persone, ed è proprio in queste circostanze che spesso nascono relazioni durature.

Sfrutta ogni fiera e ogni stand come un'opportunità per poter esprimere il tuo entusiasmo, la tua competenza e la tua personalità. Ogni conversazione non fa solo crescere la tua rete, ma rafforza la fiducia in te stesso, arricchisce la tua esperienza e contribuisce al tuo successo.

Ricorda: come Partner REiCO, rappresenti sempre l'azienda. Che sia alle fiere, online o in un incontro personale, la tua presenza fa la differenza. Un approccio autentico, rispettoso e trasparente è la base del nostro successo condiviso.

Presenza Internet e social media

Anche online è possibile raggiungere dei potenziali clienti. Tuttavia, dal nostro punto di vista, il contatto diretto e la consulenza personale restano la via più efficace. Per questo consigliamo di costruire prima una solida conoscenza dell'attività REiCO e solo successivamente di sviluppare la propria presenza online.

Per supportarti in tutte le iniziative mettiamo a disposizione nel portale una serie di materiali pubblicitari, documenti informativi, articoli di merchandising e materiale fotografico, pensati per accompagnarti in modo professionale in ogni fase.

7. Struttura dell'attività e valorizzazione del potenziale

In questo capitolo tratteremo la struttura dell'impresa. Attendendoti ai seguenti passi potrai costruire e sviluppare il tuo gruppo di Partner.

Passo 1

Costruire fiducia

Inizia dalla tua sfera personale. Pensa alle persone a cui vuoi fare del bene: familiari, amici e conoscenti. Tutti loro meritano di scoprire REiCO e l'equilibrio minerale.

Passo 2

Condividere le esperienze

Racconta con sincerità la tua esperienza con i prodotti. Nessuno si aspetta una presentazione perfetta: ciò che conta davvero è la tua storia personale e il tuo entusiasmo.

Passo 3

Coltivare i rapporti con i clienti

Ascolta con attenzione, segui i tuoi clienti e mantieni uno scambio costante. I rapporti duraturi sono la chiave per un successo sostenibile. Consigliare, seguire, e condividere: dalla fiducia nasce la crescita.

Passo 4

Offrire consigli

I clienti soddisfatti diventano spontaneamente ambasciatori REiCO. Mostra loro come possono essere fonte di ispirazione per gli altri: in questo modo la tua attività crescerà in maniera del tutto naturale.

Passo 5

Offrire opportunità

Quando incontri persone aperte a nuove possibilità, invitalo a diventare Partner REiCO. Condividi le tue conoscenze e accompagna in nuovi Partner nei primi passi: il loro successo è anche il tuo.

Passo 6

Approfittare della formazione continua

Partecipa regolarmente ai seminari e ai corsi di formazione. Ogni incontro amplia le tue conoscenze e rafforza la tua personalità: la chiave per una crescita duratura. L'Accademia REiCO è disponibile nella barra laterale del portale.

Passo 7

Insistere e riflettere

Il successo nasce dalla continuità. Pianifica la tua settimana, fissa obiettivi chiari e valuta i tuoi progressi insieme al tuo sponsor o alla tua upline.

REiCO ti offre l'opportunità di creare un'attività sostenibile caratterizzata da umanità, fiducia e successo. Ogni piccolo passo conta, e con costanza, entusiasmo e volontà di apprendere, poni le basi per un successo duraturo.

8. Pianificazione degli obiettivi

All'inizio del tuo percorso è importante prendere consapevolezza del motivo per cui si parte e di ciò che si desidera raggiungere. Gli obiettivi ti danno orientamento, energia e direzione: sono il motore che ti sostiene quando le cose non vanno come previsto.

Perché è così importante pianificare gli obiettivi?

Perché ti aiuta a prendere delle decisioni. Se sai perché fai qualcosa, il "come" diventa molto più facile.

Chiediti:

- Perché ho scelto di collaborare con REiCO?
- Cosa desidero costruire per me dal punto di vista finanziario, personale o nella vita in generale?
- Come immagino la mia quotidianità tra un anno se lavoro con costanza e determinazione?

Scrivi le tue risposte e prenditi il tempo di rifletterci su. Questi appunti ti guideranno nel definire i tuoi obiettivi, monitorare i tuoi progressi e trasformare le tue aspirazioni in risultati concreti.



9. Piano di marketing

Concetti

Piano marketing

Nel contesto della vendita diretta, il piano marketing (detto anche piano compensi o piano di remunerazione) definisce l'insieme delle regole per il calcolo delle provvigioni. In esso sono descritte tutte le condizioni che determinano la remunerazione e ogni Partner REiCO può verificare esattamente come si compone la propria provvigione.

Provvigione

Per provvigione si intende la remunerazione derivante dall'attività di vendita. L'importo della provvigione dipende dal fatturato mensile idoneo alla maturazione delle provvigioni. I Punti Commissionabili (PC) vengono calcolati esclusivamente sugli ordini per i quali è stato effettivamente ricevuto il pagamento. Qualsiasi diritto alla provvigione decade qualora non si realizzi l'incasso. La fattura relativa alle provvigioni viene emessa e resa disponibile nel portale entro il 20° giorno lavorativo del mese successivo. I pagamenti ricevuti entro il giorno 15 del mese in corso possono essere inclusi nell'elaborazione.

Punti Commissionabili (PC)

I Punti Commissionabili si determinano in base alla lista PC, secondo la seguente formula:
fatturato netto per articolo × fattore di provvigione = PC.
Tutti i fattori di provvigione sono consultabili nella relativa lista.

Fatturato personale

Il fatturato personale comprende il fatturato generato dai clienti acquisiti direttamente e il fatturato derivante dai propri ordini.

Provvigione di produttività

La provvigione di produttività è calcolata sul fatturato personale. Esempi di calcolo sono riportati nella sezione “1. Provvigione di produttività” a pagina 15.

Fatturato di gruppo

Il fatturato di gruppo corrisponde alla somma dei PC dell'intero gruppo, includendo il fatturato personale e quello di tutti i Partner REiCO iscritti.

Gruppo qualificato

Un gruppo è considerato qualificato quando il fatturato di gruppo raggiunge almeno 6.000 PC.

Fatturato residuo del gruppo

Per fatturato residuo di gruppo si intende il fatturato di gruppo al netto dei fatturati dei sottogruppi già qualificati.

Provvigione di assistenza

La provvigione di assistenza è la provvigione riconosciuta sul fatturato dei Partner REiCO iscritti, fino a quando questi non costituiscono un gruppo qualificato.

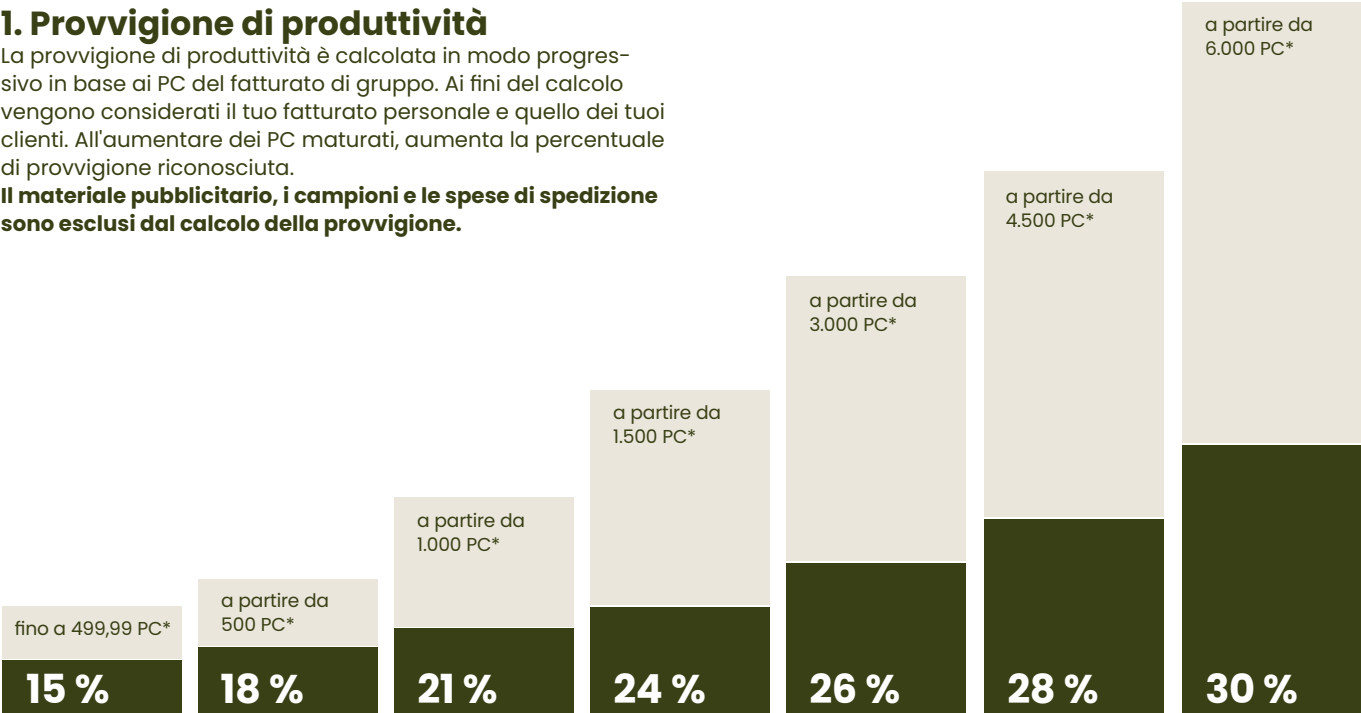
Provvigione di generazione

La provvigione di generazione è la provvigione riconosciuta sui gruppi qualificati ed è determinata in base al numero di gruppi qualificati e ai livelli raggiunti.

1. Provvigione di produttività

La provvigione di produttività è calcolata in modo progressivo in base ai PC del fatturato di gruppo. Ai fini del calcolo vengono considerati il tuo fatturato personale e quello dei tuoi clienti. All'aumentare dei PC maturati, aumenta la percentuale di provvigione riconosciuta.

Il materiale pubblicitario, i campioni e le spese di spedizione sono esclusi dal calcolo della provvigione.



PC = Punti Commissionabili

Esempio

Immagina di acquisire in media un nuovo cliente al giorno, con un fatturato medio di 100 PC ciascuno. Lavorando tre o quattro giorni a settimana, nell'arco di un mese acquisirai 14 nuovi clienti. Il fatturato complessivo del mese sarà quindi pari a 1.400 PC. In base alla tabella delle provvigioni, a questo livello di fatturato corrisponde una provvigione di produttività del 21%. La provvigione maturata ammonta pertanto a 294 €.

Clienti/Giorno	Giorni/Settimana	Clienti/Mese	PC/Cliente	PC/Mese	Provvigione
1	3 - 4	14	100	1.400	294 €

Proseguendo con lo stesso ritmo anche nei mesi successivi, dopo sei mesi raggiungerai un fatturato mensile di 8.400 PC (1.400 PC × 6). In base alla tabella della provvigione di produttività, a questo livello di fatturato corrisponde una percentuale del 30%. La provvigione maturata sarà quindi pari a 2.520 €.

Indicazione importante:

Attivando il servizio di acquisto periodico per i tuoi clienti, potrai aumentare la loro fidelizzazione e assicurarti una provvigione continuativa.

Clienti/Giorno	Giorni/Settimana	Clienti/Mese	PC/Cliente	su 6 mesi	Provvigione
1	3 - 4	14	100	8.400	2.520 €

2. Provvigione di assistenza

La provvigione di assistenza viene riconosciuta a tutti i Partner che raggiungono un fatturato personale minimo di 200 PC. Se tale soglia non viene raggiunta, la provvigione di assistenza non maturata viene trasferita al Partner REiCO di livello superiore con la dicitura VA (Volume Aperto).

La provvigione di assistenza remunera l'attività di inserimento, supporto e formazione dei Partner REiCO acquisiti. Il fatturato di gruppo complessivo determina la percentuale di provvigione di produttività applicata al tuo fatturato personale. La provvigione di assistenza è calcolata sulla differenza tra la tua percentuale di provvigione di produttività e quella dei Partner REiCO da te acquisiti. **Attenzione:** per percepire una provvigione di assistenza, devi trovarti a un livello di provvigione superiore rispetto al Partner REiCO acquisito.

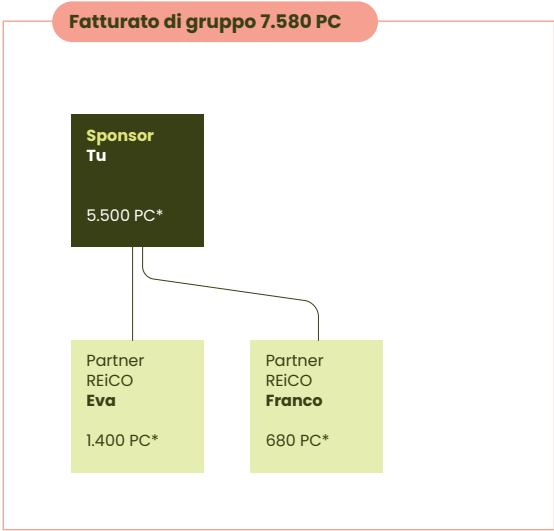
Esempio

Hai raggiunto un fatturato personale di 5.500 PC. Normalmente a questo fatturato corrisponderebbe una provvigione di produttività del 28%. Tuttavia, il tuo gruppo (tu, Eva e Franco) ha raggiunto un fatturato di gruppo di 7.580 PC, superando la soglia dei 6.000 PC. Di conseguenza, la tua percentuale di provvigione di produttività sale al 30%.
30% di 5.500 PC = **1.650 €**

Provvigione di assistenza

La tua Partner REiCO Eva percepisce una provvigione di produttività del 21% sul proprio fatturato di 1.400 PC. La differenza tra la tua percentuale e la sua (30% - 21% = 9%) costituisce la tua provvigione di assistenza.
- 9% di 1.400 PC = **126 €**

Il tuo Partner REiCO Franco riceve una provvigione di produttività del 18% sul proprio fatturato di 680 PC. La differenza rispetto alla tua percentuale del 30% ti viene riconosciuta come provvigione di assistenza. In questo caso, la differenza è pari al 12% (30% - 18%) di 680 PC = **81,60 €**



*PC = Punti Commissionabili

3. Provvigione di generazione

La provvigione di generazione viene riconosciuta quando sviluppi gruppi qualificati all'interno della tua rete. È possibile percepire questa provvigione fino al terzo livello della rete (vedi quanto previsto dal piano dei livelli di carriera). Anche per la provvigione di generazione è richiesto il raggiungimento di un fatturato personale minimo di 200 PC.

Cosa sono i gruppi qualificati?

I Partner REiCO diventano un gruppo qualificato quando, da soli o insieme ai loro Partner REiCO e clienti, raggiungono un fatturato di gruppo di almeno 6.000 PC. Il tuo livello di carriera dipende dal numero di gruppi qualificati presenti nella tua prima linea.

Piano dei livelli di carriera

Titolo / Denominazione	Capogruppo	Team Leader	Team manager	Capo organizzazione	Manager organizzativo	Top manager
Il tuo fatturato residuo di gruppo in PC	6.000	6.000	5.000	4.000	3.500	3.000
Prime linee con oltre 6.000 PC ciascuna	1	2	4	8	12	14
% 1° livello	6	7	8	9	9	9
% 2° livello	0	3	3	4	4	4
% 3° livello	0	1	1	2	3	3

Esempi di livelli di carriera:

Requisiti del Team leader

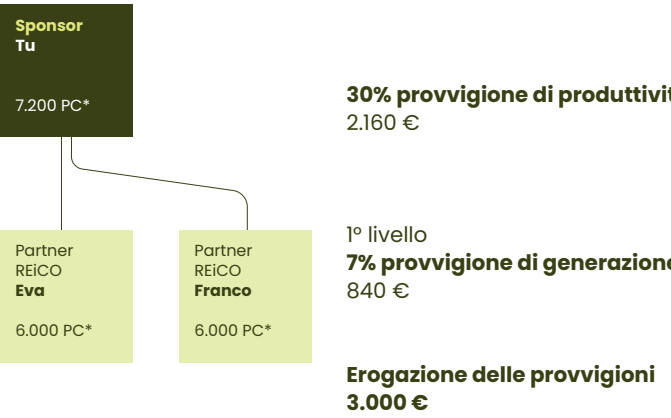
Per qualificarti come Team Leader è necessario avere un fatturato residuo di gruppo di almeno 6.000 PC e almeno due gruppi qualificati nel primo livello della tua rete. In qualità di Team Leader hai diritto alle seguenti provvigioni di generazione, calcolate sul fatturato residuo di gruppo:
7% sul fatturato residuo dei gruppi qualificati del primo livello;
3% sul fatturato residuo dei gruppi qualificati del secondo livello;
1% sul fatturato residuo dei gruppi qualificati del terzo livello.

Requisiti del Capo dell'organizzazione

Per qualificarti come Capo dell'organizzazione è necessario avere un fatturato residuo di gruppo di almeno 4.000 PC e almeno otto gruppi qualificati nel primo livello della tua rete. Come Capo dell'organizzazione hai diritto alle seguenti provvigioni di generazione, calcolate sul fatturato residuo di gruppo:
9% sul fatturato residuo dei gruppi qualificati del primo livello;
4% sul fatturato residuo dei gruppi qualificati del secondo livello;
2% sul fatturato residuo dei gruppi qualificati del terzo livello.

Esempio di calcolo delle provvigioni di generazione di un Team Leader

Supponiamo che tu abbia un fatturato personale di 7.200 PC. Questo ti dà diritto a una provvigione di produttività di 2.160 €. I tuoi due gruppi qualificati nel primo livello hanno ciascuno un fatturato di gruppo di 6.000 PC. In qualità di Team Leader, ricevi una provvigione di generazione aggiuntiva del 7% sul fatturato di ciascun gruppo (Eva e Franco), per un totale di 840 €. Di conseguenza, la tua provvigione complessiva ammonta a 3.000 € (2.160 € provvigione di produttività + 840 € provvigione di generazione).



4. Provvigione di fatturato mondiale

Oltre alle proprie provvigioni di produttività, assistenza e generazione, i manager dell'organizzazione e i top manager ricevono la propria quota di provvigione di fatturato mondiale, a condizione che si siano qualificati per almeno 3 mesi consecutivi. In caso di interruzione della qualifica, sarà necessario riquilificarsi per poter ricevere nuovamente la provvigione.

Titolo / Denominazione	Capogruppo	Team Leader	Team manager	Capo organizzazione	Manager organizzativo	Top manager
Il tuo fatturato residuo di gruppo in PC	6.000	6.000	5.000	4.000	3.500	3.000
Prime linee con oltre 6.000 PC ciascuna	1	2	4	8	12	14
% 1° livello	6	7	8	9	9	9
% 2° livello	0	3	3	4	4	4
% 3° livello	0	1	1	2	3	3
% Fatturato mondiale	0	0	0	0	+ 0,3	+ 0,7

Manager organizzativo

Raggiungendo 12 gruppi qualificati nel tuo primo livello, in qualità di manager organizzativo ricevi anche la tua quota della provvigione di fatturato mondiale, pari allo 0,3% del fatturato mondiale delle vendite dirette commissionabili di REiCO. La provvigione di fatturato mondiale dello 0,3% viene ripartita proporzionalmente tra tutti i manager organizzativi qualificati, in base al rispettivo fatturato di gruppo.

Top manager

Raggiungendo 14 gruppi qualificati nel tuo primo livello, in qualità di top manager ricevi inoltre la tua quota della provvigione di fatturato mondiale, pari allo 0,7% del fatturato mondiale delle vendite dirette commissionabili di REiCO. La provvigione di fatturato mondiale dello 0,7% viene ripartita proporzionalmente tra tutti i top manager qualificati, in base al rispettivo fatturato di gruppo.

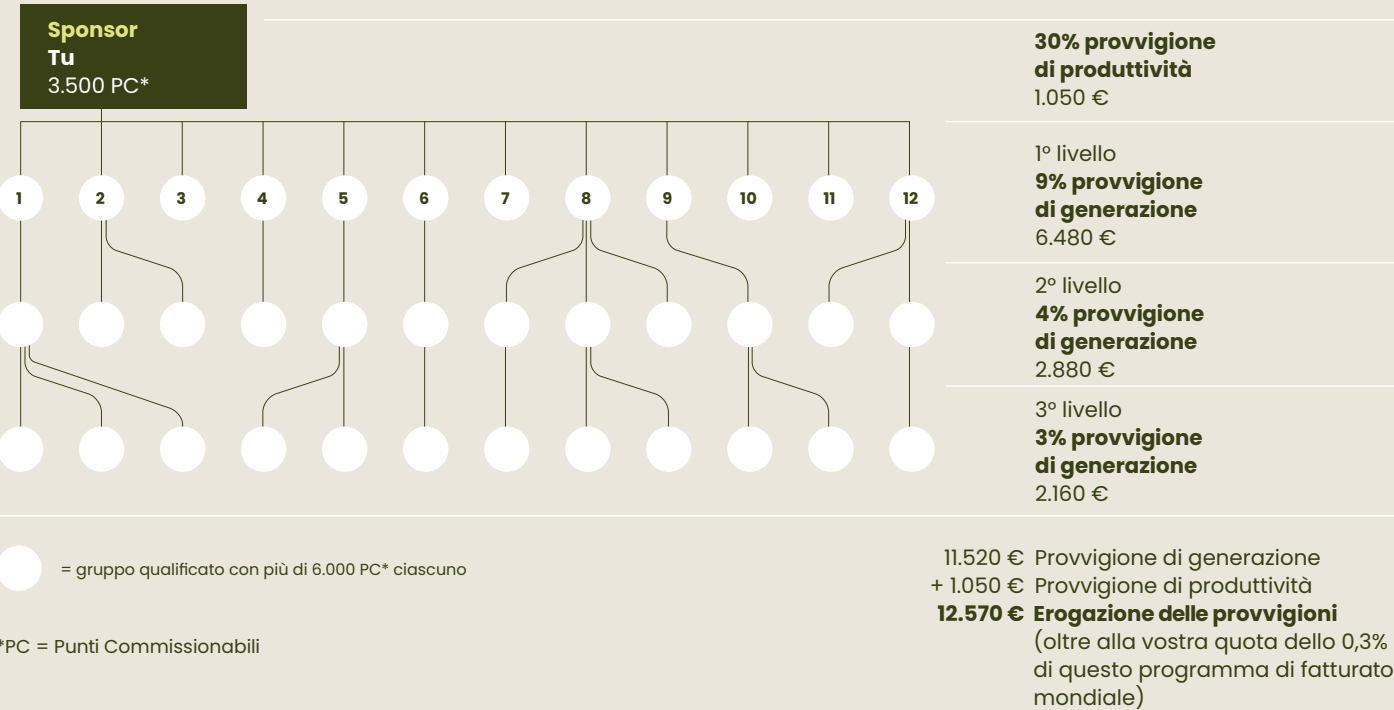
Basi di calcolo

Le provvigioni di fatturato mondiale vengono calcolate mensilmente a posteriori e suddivise in proporzione alle quote di fatturato di gruppo dei manager organizzativi o dei top manager coinvolti. Il pagamento avviene in un'unica soluzione nel mese di maggio dell'anno successivo, per l'intero anno precedente, a favore dei manager organizzativi e dei top manager qualificati.

Nel calcolo e nel pagamento vengono considerati esclusivamente i mesi qualificati. Un mese è considerato qualificato se i criteri di qualifica sono stati soddisfatti per almeno tre mesi consecutivi. I singoli mesi isolati o le coppie di mesi non consecutivi non vengono conteggiati come mesi qualificati. Se la qualifica viene interrotta, cioè se in un mese non vengono soddisfatti i criteri richiesti, è necessario qualificarsi nuovamente per tre mesi consecutivi.

In caso di discrepanze, il Partner REiCO interessato può richiedere la verifica delle proprie quote da parte di un revisore contabile neutrale. REiCO si farà carico dei costi della verifica solo se la differenza riscontrata a sfavore del Partner REiCO supera il 2% della provvigione calcolata.

Esempio provvigione di un manager organizzativo

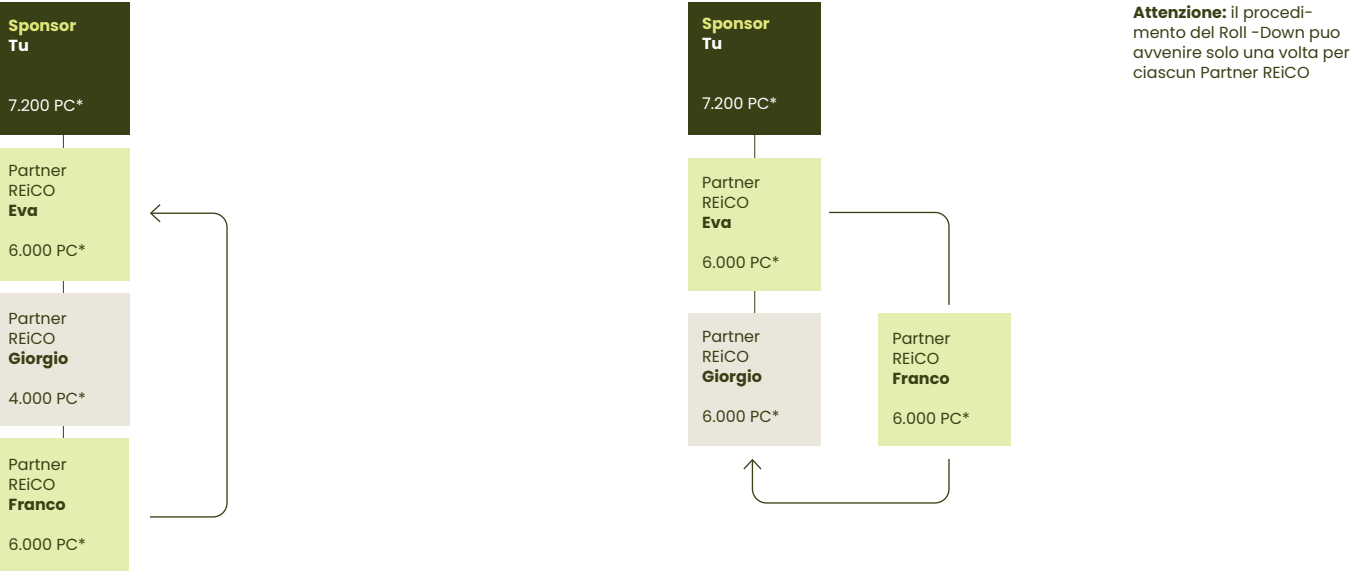


Roll-Up

Quando un nuovo gruppo qualificato nel tuo secondo livello (ad esempio, Giorgio) perde la qualifica perché il fatturato residuo del gruppo scende sotto i 6.000 PC, Giorgio continua a ricevere la provvigione sul gruppo qualificato sottostante (qui: Franco) per 6 mesi consecutivi. A partire dal settimo mese, la provvigione viene assegnata al Partner REiCO qualificato più vicino nella upline (qui: Eva). Dopo la riassegnazione del Roll-Up, il fatturato di Franco viene conteggiato nel fatturato residuo del gruppo di Eva, anche se inferiore a 6.000 PC. Giorgio riceve la provvigione per 6 mesi solo se era stato un gruppo qualificato per almeno 3 mesi consecutivi negli ultimi 24 mesi. Se il gruppo di Giorgio non è mai stato un gruppo qualificato, le provvigioni di Franco vengono assegnate direttamente a Eva per 6 mesi. Giorgio mantiene comunque il suo livello di provvigione del 30%. Se il fatturato di Giorgio diminuisce e il gruppo di Franco non si riquilifica, non viene corrisposto alcun pagamento aggiuntivo.

Roll-Down

Il Roll-Down è il processo inverso del Roll-Up. Il gruppo riquilificato (qui: Franco) viene riportato indietro nella struttura (ma non oltre la sua posizione originale) sotto il gruppo che aveva perso la qualifica (qui: sotto Giorgio). Dopo il Roll-Up di Franco, Giorgio ha 12 mesi di tempo per riquilificarsi; fino a quel momento, Franco continua a essere conteggiato nel fatturato residuo del gruppo di Eva, anche se inferiore a 6.000 PC. Il Roll-Down si verifica quando il gruppo del secondo livello (Giorgio) raggiunge nuovamente, e in maniera permanente il requisito di almeno 6.000 PC di fatturato residuo del gruppo. La riquilificazione non è immediata: può partire solo successivamente al raggiungimento dei 6.000 PC di fatturato residuo del gruppo e al mantenimento in modo permanente di tale requisito per almeno 6 mesi consecutivi.



Altri livelli

I livelli di seguito indicati rappresentano un riconoscimento dei tuoi risultati di eccellenza da parte di REiCO. Per ciascun livello sono riportati i requisiti necessari per il raggiungimento, il premio previsto e i vantaggi che ne derivano per te. Vogliamo ricordare che questi riconoscimenti sono una prestazione aggiuntiva e volontaria di REiCO e possono essere revocati in qualsiasi momento.

Livello 13 Platino-Manager	Livello 14 Rubino-Manager	Livello 15 Diamante-Manager
• 20 linee qualificate • Accesso gratuito a tutte le manifestazioni REiCO, compreso l'evento annuale (biglietto d'ingresso Gold) • Premio personalizzato con riconoscimento ufficiale • Incontro privato con i principali membri del team (20)	• 30 linee qualificate • Premio personalizzato con riconoscimento ufficiale • Incontro privato con i principali membri del team (30)	• 40 linee qualificate • Inserimento nella storia dell'azienda REiCO • Premio personalizzato con riconoscimento ufficiale • Incontro privato con i principali membri del team (40)

Bonus Auto

Raggiungendo 6.000 PC, in quanto Partner REiCO ti qualifichi per ricevere il bonus auto. Chi mantiene questo fatturato per tre mesi consecutivi riceve da REiCO il pagamento corrispondente al proprio livello. Quando un Partner REiCO nel tuo team si qualifica per il bonus auto, ai fini del calcolo dell'importo erogabile come bonus auto, viene considerato solo il fatturato residuo del gruppo.

Il bonus auto rappresenta una prestazione aggiuntiva e volontaria di REiCO e può essere revocato in qualsiasi momento per motivi importanti. In Italia, i Partner REiCO hanno inoltre la possibilità di ordinare un'auto corrispondente alla propria qualifica usufruendo delle condizioni speciali riservate. Chi desidera approfittare dell'offerta può richiedere il buono di prenotazione direttamente a REiCO.

La qualifica deve essere riconfermata ogni mese: se un mese non raggiungi il livello richiesto, passi automaticamente al livello inferiore. Dopodiché, se il fatturato scende nuovamente sotto il livello precedente, il pagamento del bonus auto viene sospeso completamente a partire dal mese corrente. Per riqualificarsi, è necessario confermare nuovamente il livello preliminare per tre mesi consecutivi.

Livelli di qualifica		
Livello preliminare	188,00 € netti	Proprio gruppo qualificato con 6.000 PC di fatturato residuo del gruppo
Livello 1	280,00 € netti	Proprio gruppo qualificato con 7.500 PC oppure il corrispondente fatturato residuo del gruppo
Livello 2	350,00 € netti	2 gruppi qualificati per il bonus auto con 7.500 PC e qualifica personale (7.500 €)
Livello 3	480,00 € netti	4 gruppi qualificati per il bonus auto con 7.500 PC e qualifica personale (€ 6.500)
Livello 4	650,00 € netti	8 gruppi qualificati per il bonus auto con 7.500 PC e qualifica personale (€ 5.500)
Livello 5	1.000,00 € netti	12 gruppi qualificati per il bonus auto con 7.500 PC e qualifica personale (€ 5.000)

Spiegazione: Qualifica personale = Fatturato residuo del gruppo più € 1.500

10. Vision board

Istruzioni per la creazione della vision board

La vision board è uno strumento potente che trasforma i tuoi obiettivi personali e professionali in immagini chiare e tangibili. Ti ricorda ogni giorno chi vuoi diventare e dove vuoi arrivare. È la rappresentazione visiva del tuo futuro desiderato: un faro che mantiene il tuo focus acceso e ti guida con determinazione verso ciò che davvero vuoi realizzare.

- 1. Prenditi il tempo per riflettere**
Innanzitutto chiediti:

 - Dove desideri arrivare nei prossimi mesi o anni con REiCO?
 - Quali sogni e quali aree della tua vita vuoi nutrire davvero (salute, famiglia, carriera, finanze, crescita personale...)?
- 2. Raccogli i materiali**
Scegli se creare la tua vision board in formato cartaceo o digitale.
Per la versione analogica ti serviranno:

 - riviste, immagini, fotografie o stampe;
 - forbici, colla e, se vuoi, pennarelli colorati;
 - un foglio grande o una bacheca.
- 3. Seleziona immagini e parole che ti ispirano**
Cerca simboli, frasi ed emozioni che rappresentino ciò che desideri vivere. Lasciati guidare dall'istinto: scegli solo ciò che ti emoziona e ti fa sentire allineato ai tuoi obiettivi.
- 4. Crea un collage**
Dai forma alla tua visione disponendo liberamente immagini e parole. Puoi includere titoli o affermazioni come: "La mia vita dei sogni", "Il mio percorso con REiCO", "Libertà finanziaria". Lascia spazio per nuove idee: la tua visione può crescere insieme a te.
- 5. Rendila parte della tua quotidianità**
Posiziona la vision board in un luogo ben visibile: sulla scrivania, in camera da letto o come sfondo del computer. Guardarla ogni giorno ti aiuterà a rimanere concentrato, motivato e connesso ai tuoi obiettivi.
- 6. Rivedila, aggiornala, falla evolvere**
La vision board non è statica: cresce con te. Aggiornala quando emergono nuovi sogni o quando le tue priorità cambiano. Proprio come la tua collaborazione come Partner REiCO, anche la tua visione è in continua evoluzione e arricchimento.

Ti auguriamo un buon inizio con la tua nuova attività REiCO

VISION BOARD

Ecco come potrebbe apparire la tua vision board personale...

Desidero mantenermi con REiCO lavorando a tempo pieno

Desidero creare il mio team personale

Pianificazione giornaliera flessibile

Offrire agli animali l'alimentazione più adatta possibile

REiCO