

Protokoll Zoommeeting mit Mivita 8.9.2026

Anwesend:, Alois, Rosemarie, Kevin, Claudia, Dani. Marlene

Nach dem Call wird das Protokoll per Mail zugesandt, damit jeder immer auf dem aktuellen Stand ist

Nächster Termin: DO, 8. Oktober um 11 Uhr

Statistiken und Abos:

Alois kommt mit dem Versand an den ABO-Tagen in Teufelsküche, daher möchte er den Menschen die Möglichkeit geben, dass sie jeden Tag als ABO-Tag wählen können. Dies muss von Kevin noch programmiert werden

Abos stornieren / pausieren

Dies können die Kunden selbstständig im Partnershop machen – hier wird Kevin dies noch beschriften, damit man es gleich sieht.

Das Problem war, dass Alois im Büro nicht sehen konnte, warum ein Abo pausiert ist – ist es eine Zahlung, die nicht durchging oder hat der Kunde/Partner das Abo pausiert. Kevin wird hier den Grund noch spezifizieren, damit man im Büro genau sieht. Dieses Abo ist pausiert, weil Zahlung nicht durchging. Dieses Abo ist pausiert, weil der Kunde es gestoppt oder gekündigt hat.

Jahresgebühr

Aktuell bekommen die Berater mehrere Erinnerungs-E-Mails, dass ihre Jahresgebühr ausläuft. Doch immer wieder merken wir, dass die Leute die Mails nicht lesen.

Vorschlag: Den Beratern mit einem anklickbaren Häkchen die Möglichkeit geben, dass die Jahresgebühr automatisch abgebucht werden kann. Wer diese automatische Möglichkeit nicht nutzen möchte, bekommt weiterhin die Erinnerungs-Mails und muss manuell eingreifen.

Ebenfalls haben wir darüber gesprochen, dass der Account vom Berater in den Kundenaccount geändert wird, wenn der Berater die Mitgliedschaft nicht verlängert. Aktuell konnten Berater nach Ablauf der Mitgliedschaft bei Bezahlung innerhalb von 2 Monaten den Account wieder aktivieren – dies kann in Zukunft auf 1 Monat verkürzt werden

Was aber sehr wichtig ist:

Sobald ein Berater seine Mitgliedschaft nicht bezahlt hat, müssen seine Kunden und Berater an den Sponsor übertragen werden (dies passiert bereits, jedoch wird der Sponsor nicht informiert)

Hier wäre folgende Vorgehensweise wünschenswert:

Berater fällt aus dem System, weil er die Mitgliedschaft nicht bezahlt hat

Kunden und Teampartner werden an den Sponsor übertragen

Sponsor bekommt eine Mail:

Da dein Teampartner MARIA MÜLLER die Mitgliedschaft nicht bezahlt hat, werden dir folgende Kunden und Teampartner übertragen:

Liste der Kunden

Vorname | Nachname | Telefonnummer | E-Mail

Liste der Teampartner

Vorname | Nachname | Telefonnummer | E-Mail

So hat der Sponsor die Möglichkeit sich weiterhin um diese Kontakte zu kümmern

Kundenabos wird zu Partnerabos

Wenn ein Kunde mit laufendem Kundenabo Partner wird, muss es hier die Möglichkeit geben, dass dies automatisiert umgestellt werden kann.

Vorschlag: Nach der Partnerregistrierung erkennt das System, dass ein laufendes Kundenabo aktiv ist

Kundenabo in Partnerabo umwandeln

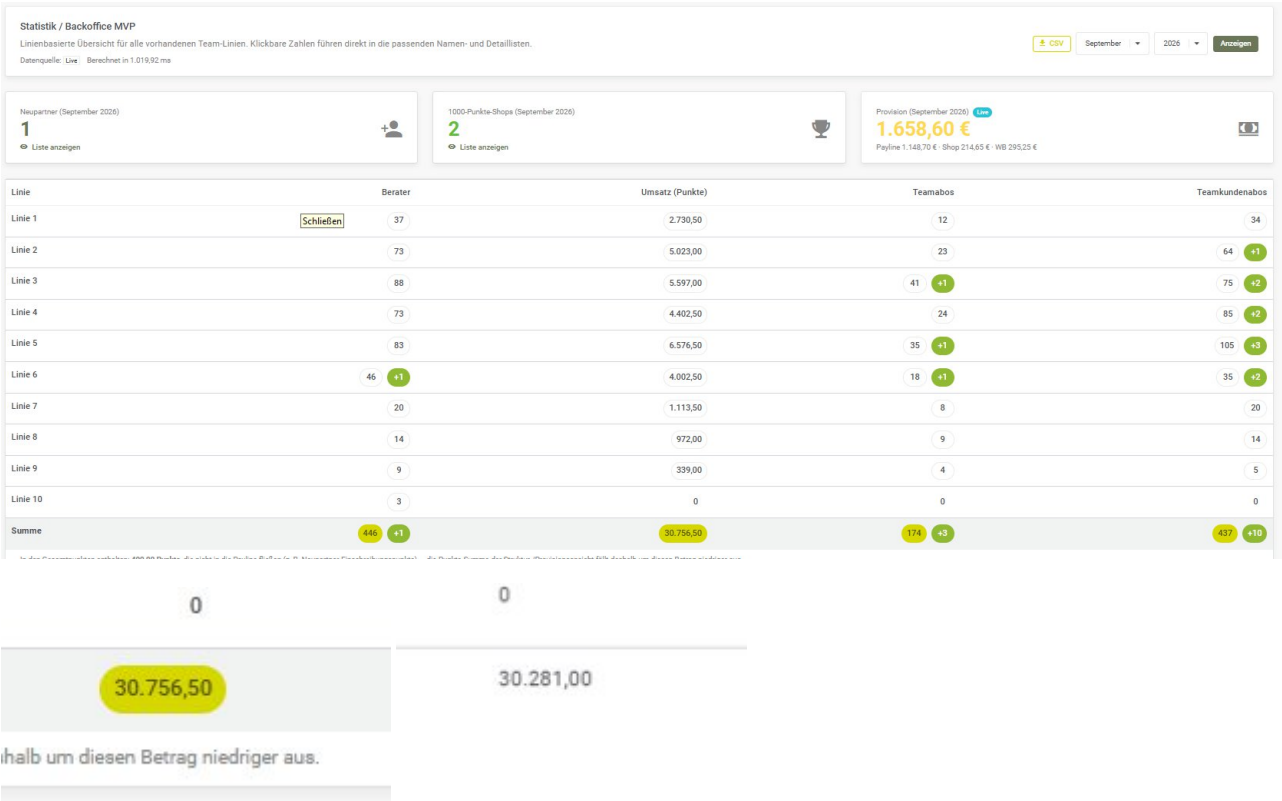
Zahlung muss noch einmal bestätigt werden

Kompensationsprodukte müssen ausgewählt werden

Wir haben gemeinsam entschieden, dass die Mindestlaufzeit dann weiterläuft.

Angenommen der Kunde hatte bereits 3 Lieferungen erhalten und wird dann Teampartner, dann wird das Kundenabo im Monat 4 zum Partnerabo und das Abo beginnt nicht wieder von vorne.

Team_Statistik und Team-Struktur zeigen andere Zahlen



Team-Statistik

Teamumsatz in 10 Ebenen: 30.756,50 Punkte

Team-Struktur

Team-Struktur in 10 Ebenen: 30.281 Punkte

- Ⓟ Bitte dies alles so anpassen, dass genau die Umsätze gezeigt werden, die auch stimmen und verprovisioniert werden – (Team-Struktur), so dass Team-Statistik und Team-Struktur die gleichen Zahlen zeigen

Linie	Points	Provision %	Provision €
1. PP	2.730,50	7,00 %	191,14 €
2. PP	5.023,00	7,00 %	351,61 €
3. PP	Schließen 5.532,00	7,00 %	387,24 €
4. PP	4.402,50	4,00 %	176,10 €
5. PP	6.176,50	2,00 %	123,53 €
6. PP	4.002,50	2,00 %	80,05 €
7.	1.113,50	0 %	0 €
8.	972,00	0 %	0 €
9.	339,00	0 %	0 €
10.	0	0 %	0 €
Gesamt	30.281,00		1.309,67 €

Energy-Shot:

In der Neuformulierung wieder lieferbar

Die neuen Lieferung kommt mit Guaraná. 800 mg guaraná = 80 ml Koffein.

Mivita Firmencall: Produktneuheit: Energy-Shot und große Promotion (Recruiting) in einen:
8. Oktober 19 Uhr

Thema Network Anwalt:

Dieser hat viele Fragen an Alois, die noch nicht beantwortet wurden. Dani kann hier auch Alois helfen. Sobald alles mit dem Network Anwalt geklärt ist, können die TOP 3 jeden Monat auch im Backoffice angezeigt werden – bis dahin werden die Top 3 teamintern angezeigt.

Montenegro-Incentive:

17 Teampartner haben sich qualifiziert!

17 Incentive-Gewinner + Alois + Dani

10 Zimmer sind bereits bezahlt (30. September bis 4. Oktober)

Dani wird schon montags anreisen, Rosmarie, Marlene und Claudia reisen am Dienstag an.

Hier muss noch Transfer organisiert werden.

Claudia hat Dani den Kontakt mit der Verantwortlichen hergestellt, damit die Details noch besprochen werden können.

Als kleine Aufmerksamkeit für jeden, haben wir besprochen, dass jeder 1 After Sun in einem Beauty-Case mit Logo bekommt. Claudia fordert Angebot dazu an.

Sonnencreme

Kommt gut an, nur die Verpackung ist unpraktisch. Sobald die Gläser verbraucht sind, ist unser Vorschlag die Sonnencreme auch im Airless-System zu verpacken

Aktionen

Noch offen: Liste an Produkten, die weniger gut laufen, damit wir diese in den Plan mit einbeziehen können

1. **Vorschlag an Aktionen:** hier ist nichts in Stein gemeißelt, sondern einfach mal ein erster Vorschlag, um nicht nur Produkte günstiger anzubieten, sondern auch höhere Abos zu bekommen und auch das Recruiting anzukurbeln. Produktaktionen kann man machen, aber dann eine spezielle Aktion 1x im Monat und nicht jede Woche 10 vergünstigte Produkte
2. **Eine größere Recruiting Challenge intern:** Oktober – Januar, Details bespricht Dani noch mit Alois. Prinzipiell geht es darum, dass man für jeden Neupartner (mit Paket) zusätzlich 50 Euro im Qualifikationszeitraum bekommt und die Top 3 dann noch einen Bonus erhalten. Das Geld wird dann im Februar gesammelt ausbezahlt. Ebenfalls wird es dann wieder ein Ranking geben.

Aktionen & Angebote des Monats

Monat	Vertrieb-Thema	Datum	Mivita-Newsletter	Produkte-Aktion
September 2026	Businesscall: Wir stellen das ALOE-Projekt vor Schließen Darmvortrag	DI, 8. September, 20 Uhr MO, 14. September 20Uhr	Newsletterthema: Guaraná: natürliches Koffein Newsletterthema: Das Besondere der Aloe Vera für das Darmmikrobiom → warum macht es Sinn das ABO abzuschließen (Vorteil im Vergleich zum 6er Aloe Saft) 20. September. Mail von mivita bzgl. Neupartner Promotion	Aktionen der Woche: 9. bis 13. September: Körperbutter Bundle 3+1 gratis 21. bis 30. September Abo-Promotion: Jeder Kunde, der ein neues Abo abschließt, bekommt Ab 100 Euro ABO – einmalig Maske gratis Ab 150 Euro ABO – einmalig Maske + Bodylotion gratis 21. bis 30. September Neupartner Aktion Vergünstigter Einstieg für Neupartner, die mit Starterpaket einsteigen 429 statt 499 829 statt 899



Monat	Vertrieb-Thema	Datum	Mivita-Newsletter	Produkte-Aktion
Oktober 2026	Businesscall: Wir stellen das ALOE Projekt vor	DO, 8. Oktober, 20 Uhr	Newsletterthema: SOS-Produkte – welche Aloe Gels gibt es bei mivita	8. Oktober, 19 Uhr Mivita Call: Produkteinführung Energy Shot + Recruiting Promotion (Oktober – Januar) 6. bis 9. Oktober Einführungsspecial: 2x Energy Shot + CBD Öl SPECIAL Recruiting Promotion: Für jeden neuen direkten TP mit Starterpaket, den du sponsorst, bekommst du zusätzlich 50 Euro. Das Geld wird dann im Februar ausbezahlt. Die TOP 3 bekommen zusätzlich 1) +250; 2) +150 3) +100 Euro 12. bis 18. Oktober Abo-Promotion: Jeder Kunde, der ein neues Abo abschließt, bekommt Ab 100 Euro ABO – einmalig 99er Gel Ab 150 Euro ABO – einmalig 99er Gel + Handcreme 19 bis 25. Oktober: Hot+Cold Gel, Arnika Gel, 99er Gel, Körperbutter (Bundle + 1 Gratis Produkt)
	Schließen			
	Gesundheitsvortrag: DETOX Start (Thema: B-Vitamine, Guaraná, Immunsystem) DETOX Challenge (7 Tage)	12. Oktober 12. – 18. Oktober		

November 2026	Businesscall: Wir stellen das ALOE-Projekt vor	MO, 2. November, 20 Uhr	Newsletterthema; Schenke dieses Jahr zu Weihnachten hochwertige Gesichtspflege	2. bis 8. November: Vorbestellung Weihnachtsgeschenks-Bundles
	Darmvortrag	MI, 11. November 20h		9. bis 15. November: Abo-Promotion: Jeder Kunde, der ein neues Abo abschließt bekommt Ab 100 Euro ABO – einmalig Körperbutter Ab 150 Euro ABO – einmalig Körperbutter + Arnika Gel 23. bis 29. November (Black Week Bundles) Keine Preisvorteile an sich, sondern verschiedene Produktpakete, wo es etwas dazu gibt
	Black Week Challenge	23. bis 29. November		



Monat	Vertrieb-Thema	Datum	Mivita-Newsletter	Produkte-Aktion
Dezember 2026 Schließen	Hautvortrag	MI, 2. Dezember, 20 Uhr	Newsletter-Thema: Laminare Hautstruktur	2. bis 13. Dezember 3+1 gratis Anti Aging Maske Anti Aging Bundle: Anti Aging Serum, Augenserum, Nachtcreme Reinigungsbundle: Reinigungsgel + Tonic 14. bis 20. Dezember Abo-Promotion: Jeder Kunde, der ein neues Abo abschließt bekommt Ab 100 Euro ABO – einmalig Maske Ab 150 Euro ABO – einmalig Maske + Emulsion 21. bis 31. Dezember Neupartner Aktion Vergünstigter Einstieg für Neupartner, die mit Starterpaket einsteigen 429 statt 499 829 statt 899

Finanzen, Steuern und CO

Alois hat folgende Problematik angesprochen: (Elke Barrabas und eine weitere Sideline): Das sind Teampartner, die ein Gewerbe angemeldet haben, aber dann die Steuer nicht machen oder zu spät machen bzw keinen Steuerberater haben und die Mehrwertsteuer zurückzahlen müssen. Wir haben gesprochen, dass es vielleicht sinnvoll wäre, einen Call (evlt mit einem Network Steuerberater – Rosmarie hat hier einen Kontakt – diesen müssen wir aber zuerst prüfen) zu machen, aber erst **ab Level Vertriebspartner**, um die neuen Teampartner nicht zu verschrecken

Noch offen:

Wir haben immer noch keine Informationen über

- MSM
- B-Komplex im Energy Shot

Erhalten. Bitte uns diese Infos umgehend zukommen lassen, damit wir die Leute gut informieren können

EDV (letzte Events)

Kevin wird einen neuen Reiter (ähnlich wie das NEWS ARCHIV) im Backoffice einpflegen, damit Susi regelmäßig Fotos von Veranstaltungen und Calls hochladen kann. Da sollte unter anderem auch das letzte Jahresevent verewigt werden, aber auch Firmencalls, damit alle in der Firma sehen, dass hier etwas passiert!

Fotos der letzten Veranstaltung hat Kevin bereits erhalten.

Porto-Promotion für Spanien

Wir haben darüber gesprochen, was wir machen können, um für die Spanier ein Zuckerle anzubieten, was die Portokosten betrifft.

Idee: Alle Kunden, die ein Abo abschließen bekommen die gleichen Konditionen wie die Kunden in Österreich. Ab 100 Euro portofrei, darunter statt 15,90 nur 8,90 Porto

Alois spricht noch mit DHL, ob es eine Möglichkeit gibt, die Portogebühren hier zu reduzieren.

6 monatige Promotion, wenn dann mehr Abos abgeschlossen werden, bleibt der Preis

Wenn nicht, gehen die Portogebühren wieder hoch