

30. AUGUST: mivita Statistiken und CO

Kundenabos (Umsatz)

Top 10 Kundenabos (Umsatz) sortiert nach abgerechneten Kundenabo-Punkten August 2026 ⓘ				
Platz	Berater	Abos	Abgerechnet (Punkte)	Bestand/Lieferung
1.	Tanja Longerich Linie 2 · Vertriebsleiter	15	1.231,50	876,00
2.	Annette Harsch Linie 4 · Aktiv Berater	20	1.093,50	972,00
3.	Claudia Lattner ich Eigene Kundenabos · Diamant Member	12	1.029,50	642,00
4.	Cornelia Böhm-Sodan Linie 5 · Vertriebspartner	10	942,00	824,00
5.	Carina Harsch Linie 5 · Berater	13	827,00	655,00
6.	Rosa Maria Assenbaum Linie 2 · Diamant Member	16	794,50	743,00
7.	Dietmar Kuntz Linie 4 · Vertriebspartner	11	727,50	664,00
8.	Melanie Hoffmann-Gebhard Linie 7 · Vertriebsleiter	13	690,00	543,00
9.	Nina Fleschhut Linie 5 · Silber Member	14	685,50	624,00
10.	Marlene Mathis Linie 1 · Diamant Member	10	658,00	485,00

Hier würde ich nach der Anzahl der Abos 3 Spalten machen

Abgerechnet (Punkte) **davon (reine Abo Punkte)** **(einmalige Punkte zum Abo dazu)** – und immer nur die ABOS, die schon abgerechnet wurden!

zB

Tanja Longerich

1231 Punkte abgerechnet –

davon 1000 (reine Abo-Punkte) -

231 Punkte (einmalige Bestellungen dazu)

So würden wir genau wissen, wieviel dieser Abopunkte reine Abopunkte sind, und wieviel davon durch einmalige Bestellungen zum Abo dazu, zählen

ABOS Führungskräfte

Abos Führungskräfte ab Stufe Vertriebsleiter - aktueller Stand							532
							12 eigene · 118 Kunden · 133 Team · 269 Teamkunden
Führungskraft	Eigene Abos	Kundenabos	Teamabos (direkt)	Team-Kundenabos (direkt)	Teamabos (gesamt)	Team-Kundenabos (gesamt)	Gesamt
Marlene Mathis Linie 1 · Diamant Member	1	10	6	2	112	256	379
Rosa Maria Assenbaum Linie 2 · Diamant Member	1	16	37	64	97	217	331
Ursula Otto Linie 3 · Vertriebsleiter	1	0	0	0	45	111	157
Jasmin Grund Linie 4 · Gold Member	1	10	16	30	44	101	156
Jasmin Neuhauser Linie 1 · Silber Member	0	5	10	17	32	116	153
Elke Barrabas Linie 2 · Bronze Member	1	7	6	3	21	92	121
Gabriele Maier Linie 3 · Vertriebsleiter	1	8	14	81	14	81	104
Nina Fleschhut Linie 5 · Silber Member	1	14	7	14	27	57	99
Sandra Läufe Linie 6 · Bronze Member	1	8	8	3	19	35	63
Peggy Groß Linie 3 · Bronze Member	1	5	0	0	13	37	56
Stefanie KARRER Linie 4 · Bronze Member	1	7	12	30	12	30	50
Melanie Hoffmann-Gebhard Linie 7 · Vertriebsleiter	1	13	10	19	10	19	43
Tanja Longerich Linie 2 · Vertriebsleiter	1	15	7	6	7	6	29

Die Spalte (Teamabos direkt) und (Team-Kundenabos direkt) braucht es nicht!

Payline Prognose

QUALIFIKATION IN DIESEM MONAT LINK ⓘ Gold Member Für die Qualifikation als Diamant Member in diesem Monat fehlen dir noch 10.107 Payline-Punkte. Karriere-Level: Diamant Member			
PAYLINE-PROGNOSE ZUM 5. / 10. / 20. / 25. LINK			
Prognose zum 05.08.2026 90.998 Termin liegt bereits im let-Umsatz	Prognose zum 10.08.2026 90.998 Termin liegt bereits im let-Umsatz	Prognose zum 20.08.2026 90.998 Termin liegt bereits im let-Umsatz	Prognose zum 25.08.2026 90.998 Termin liegt bereits im let-Umsatz
Level & Provision laut Prognose (Stand 25.) LINK Laut Prognose fehlen zum nächsten Level Diamant Member noch 10.107 Payline-Punkte. Voraussichtliche Provision laut Prognose: 5.532,45 € (auf Basis Level Gold Member).			

Die Prognose-Punkte stimmen

Aber ich würde dazuschreiben: **Paylinepunkte + persönliches Volumen**, dann kennt man sich aus

Bei einer Neupartnerregistrierung:

Die Möglichkeit gleich bei der Registrierung noch weitere Produkte rabattiert dazuzubestellen (bei Starterpaket -30 %; ohne Starterpaket -20%), wenn jemand zB das Basic Health Paket auswählt, und noch eine After Sun dazubestellen möchte, dass dies möglich ist.

Aktive, deaktivierte Berater

Vorschlag: (den wir noch besprechen müssen)

Sobald ein Berater deaktiviert ist (innerhalb von 2 Wochen, nicht 2 Monaten), sollte dieser als Kunde geführt werden und alle seine Kunden und auch er selbst dem Sponsor als Kunde zugeteilt werden, wenn er Teampartner hatte, werden diese dem Sponsor als seine neuen Firstlines zugeteilt.

Gleichzeitig sollte der Sponsor eine Mail erhalten:

Da Berater X die Jahresgebühr nicht verlängert hat, werden dir folgende Kunden zugeteilt.

Liste aller Kunden:

Vorname, Nachname, Telefon, E-Mail

Ebenfalls werden dir folgende Firstlines zugeteilt

Liste aller neuen Firstlines

Vorname, Nachname, Telefon, E-Mail

2 Wochen davor, sollte eine Mail an de Berater gehen, dass - wenn er die Jahresgebühr nicht bezahlt – alle seine Kunden und Teampartner seiner Upline zugeteilt werden.

Wenn ein Berater rausgefallen ist, muss er sich wieder mit Starterpaket registrieren, um die vollen 30 % zu bekommen, seine Teampartner und Kunden sind dann aber schon seinem Sponsor übergegangen

Idee wäre auch noch:

Jahresgebühr: diese wird automatisch verlängert und abgebucht

Falls man sie nicht verlängern möchte, muss man eingreifen und nicht, wenn man verlängern möchte!

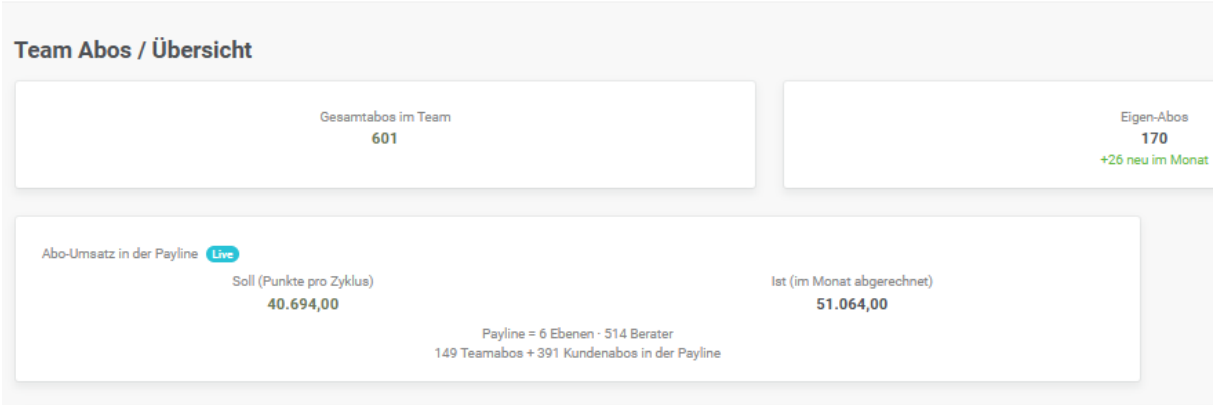
Statistik und Struktur sollte übereinstimmen

Team-Statistik VIP				
Statistik / Backoffice MVP Linienbasierte Übersicht für alle vorhandenen Team-Linien. Klickbare Zahlen führen direkt in die passenden Namen- und Detaillisten. Datenquelle: Live. Berechnen in 1.299,33 ms CSV August 2026 Anzeigen				
Neupartner (August 2026) 25 Liste anzeigen	1000-Punkte-Shops (August 2026) 29 Liste anzeigen	Provision (August 2026) 5.532,46 € Payline 4.329,87 € · Shop 608,77 € · WB 593,82 €		
Linie	Berater	Umsatz (Punkte)	Teamabos	Teamkundenabos
Linie 1	36	9.307,50	12 +2	35 +6
Linie 2	73 +3	17.702,50	24 +2	63 +18
Linie 3	84 +2	20.763,50	38 +5	76 +17
Linie 4	70 +7	17.856,50	24 +3	84 +11
Linie 5	81 +5	18.608,50	33 +7	96 +15
Linie 6	47 +4	8.240,00	18 +4	37 +5
Linie 7	17	4.069,50	8 +1	21 +3
Linie 8	14	3.380,50	9 +1	14 +2
Linie 9	9 +2	2.533,00	4 +1	5
Linie 10	3 +2	870,00	0	0
Summe	434 +28	103.351,00	170 +26	431 +77
In den Gesamtpunkten enthalten: 6.400,00 Punkte, die nicht in die Payline fließen (z. B. Neupartner-Einschreibungspunkte) – die Punkte-Summe der Struktur-/Provisionsansicht fällt deshalb um diesen Betrag niedriger aus.				

Linie	Points	Provision %	Provision €
1. PP	8.707,50	7,00 %	609,53 €
2. PP	17.302,50	7,00 %	1.211,18 €
3. PP	18.963,50	7,00 %	1.327,45 €
4. PP	16.856,50	4,00 %	674,26 €
5. PP	17.608,50	2,00 %	352,17 €
6. PP	8.240,00	2,00 %	164,80 €
7.	4.069,50	0 %	0 €
8.	2.298,50	0 %	0 €
9.	1.933,00	0 %	0 €
10.	870,00	0 %	0 €
Gesamt	96.812,00		4.339,39 €

Kann man Statistik und Strukur so anzeigen, damit man die gleiche Summe bekommt - ich würde die Zahlen der Struktur nehmen, denn diese sind für die Provisionen relevant!

Team Abos Übersicht

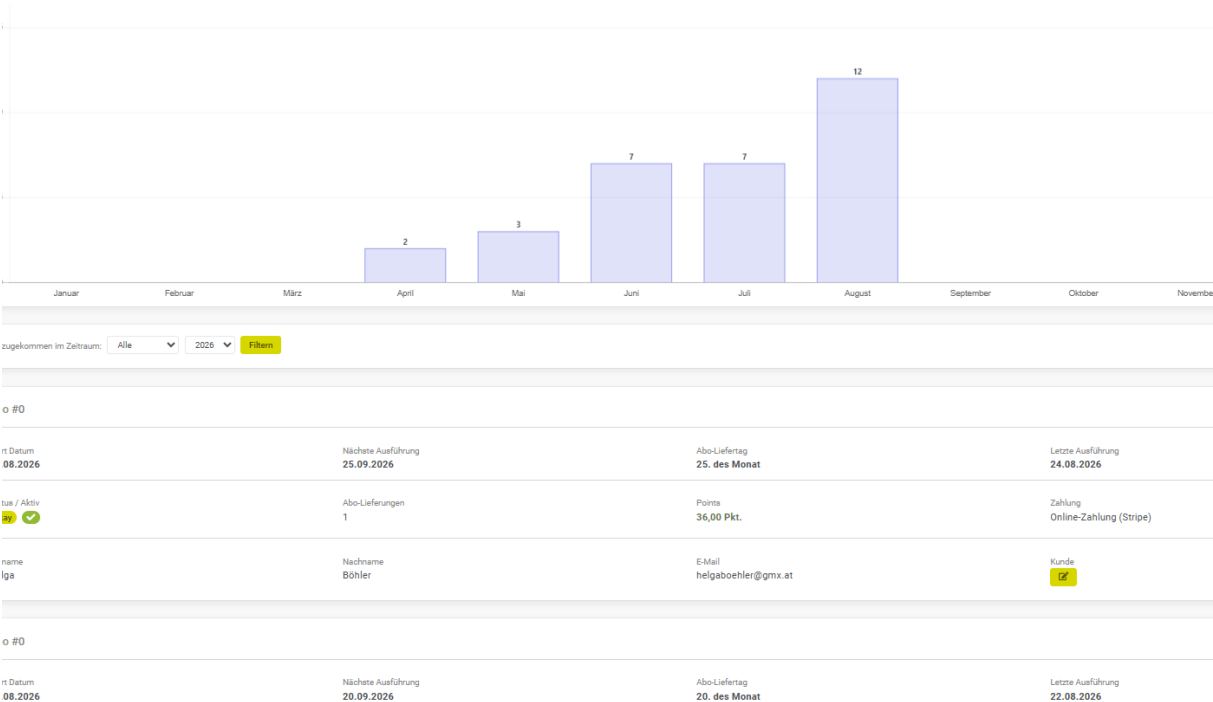


Hier noch eine Kleinigkeit

Wenn da steht 149 Teamabos – 391 Kundenabos in der Payline, wäre es schön, wenn die Summe der Abos in der Payline auch noch da steht

Eigene Kundenabos sehr unüberichtlich

In Listenform



Kann man das ähnlich anzeigen lassen wie die Teamabos und Teamkundenabos in Listenform?

Evtl mit der Möglichkeit es auch zu sortieren – sortieren nach Startdatum, nach Anzahl der Ausführungen, nach Liefertag

Hier wäre es auch noch interessant zu sehen, wieviel Volumenpunkte habe ich am 5. / 10. / 20. / 25.
Nur mit meinen Kundenabos

Abo #0 Details			
Start Datum 24.08.2026	Nächste Ausführung 25.09.2026	Abo-Liefertag 25. des Monat	Letzte Ausführung 24.08.2026
Status / Aktiv aktiv ✓	Abo-Lieferungen 1	Points 36,00 Pkt.	Zahlung Online-Zahlung (Stripe)
Vorname Helga	Nachname Böhler	E-Mail helgaboeher@gmx.at	Kunde ✓

Abo #0 Details			
Start Datum 22.08.2026	Nächste Ausführung 20.09.2026	Abo-Liefertag 20. des Monat	Letzte Ausführung 22.08.2026
Status / Aktiv aktiv ✓	Abo-Lieferungen 1	Points 36,00 Pkt.	Zahlung Online-Zahlung (Stripe)
Vorname Angela	Nachname Krietschmann	E-Mail angela-weber02@web.de	Kunde ✓

Abo #0 Details			
Start Datum 19.08.2026	Nächste Ausführung 20.09.2026	Abo-Liefertag 20. des Monat	Letzte Ausführung 19.08.2026
Status / Aktiv aktiv ✓	Abo-Lieferungen 1	Points 53,00 Pkt.	Zahlung Online-Zahlung (Stripe)
Vorname Rita	Nachname Schreiber	E-Mail rita0512.rs@gmail.com	Kunde ✓

Name des Kunden – Abo-Liefertag _ Abo Punkte
Ausführungen

Nächste Ausführung – Start Datum – Abo

Helga Böhler	-	25.	36 Abo Punkte	25. September	. 24. August	- 1
Agela		20.	45 Abo Punkte	10. Spetember	20. April	5

Aktuelle Punkteübersicht

Hier wäre es noch hilfreich zu sehen, welcher dieser Bestellungen eine ABO-Bestellung ist (statt Shop-Bestellung – Abo-Bestellugn und in einer anderen Farbe)

Aktuelle Punkte für August 2026						
Gesamte Points: 3.455,00 Eigene: 2.085,50 Shop: 1.369,50						
Gesamter Umsatz: 4.196,82 € Eigene: 2.167,59 € Shop: 2.029,23 €						
Datum	Points	Umsatz netto	Art	Bestellung	Mitglied	
01.08.2026	455,00	470,06 €	Beraterbestellung	59355	Claudia Lattner info@claudialattner.com	
03.08.2026	60,00	76,97 €	Shopbestellung	59442	Maria Funke fo-garten@web.de	
05.08.2026	71,00	107,04 €	Shopbestellung	59600	Claudia Kirschsieper Ossi.acht@gmx.de	
05.08.2026	628,00	629,75 €	Beraterbestellung	59516	Claudia Lattner info@claudialattner.com	
07.08.2026	30,00	38,49 €	Shopbestellung	59798	Sandra Hagel sandy.hagel@t-online.de	
07.08.2026	79,00	113,62 €	Shopbestellung	59791	Angela Kretschmann angela-weber02@web.de	
07.08.2026	28,00	40,17 €	Shopbestellung	59783	David Hamann hamann.david78@gmail.com	
09.08.2026	50,00	81,26 €	Shopbestellung	59922	Tanja Kaltenbach m-t.kaltenbach@t-online.de	
10.08.2026	57,00	88,60 €	Shopbestellung	60007	Rita Mörgeli moergeli@hotmail.com	
10.08.2026	53,00	81,86 €	Shopbestellung	60009	Birgit Selter-Teiber teikrue@t-online.de	
10.08.2026	102,00	147,23 €	Shopbestellung	60026	Elisabeth Ender	

Die besten Ergebnisse

Das ist sehr toll umgesetzt, doch es wäre sinnvoller dies nicht für das eigene Team zu machen, sondern für die ganze Firma – das müsste ja jetzt auch mit dem Anwalt geklärt sein?

Die besten Ergebnisse des Monats (Team) - August 2026		
TOP 3 PERSÖNLICHES VOLUMEN  Claudia Lattner 3.455 Punkte CK Christine Königsfeld 2.828 Punkte  Marlene Mathis 2.629 Punkte	TOP 3 NEUPARTNER  Christina Schuder 2 Neupartner EB Elke Barrabas 2 Neupartner GR Gabi Ramsdörfer 2 Neupartner	TOP 3 NEUE ABOS  Tanja Longerich 5 Abos  Claudia Lattner 4 Abos  Marlene Mathis 4 Abos

Statistik Neupartner

Hier würde ich auch die Telefonnummer des Neupartners hinzufügen

Was bedeutet die Spalte Kundenpunkte vs Punkte gesamt ? Das ist für mich nicht schlüssig

Statistik / Neupartner

± CSV

Linie

Alle Linien

Zeitraum

8/2026

Kennzahl

Neupartner

Treffer

27

Datenschutz-Hinweis: Die Anzeige personenbezogener Detaildaten befindet sich noch in rechtlicher Klärung und ist aktuell nur für berechnigte VIP-Auswertungen vorgesehen.

Q

Detailtabelle durchsuchen...

Suche nach Name, E-Mail, Status, Punkten oder Datum. Die Summenzeile bleibt unverändert.

Name	E-Mail	Karriere-Level	Sponsor	Kundenpunkte	Punkte gesamt	Aktiv seit	Account gültig bis
Petronilla Dr. med. vet. Finkenzeller	petonilla@gmx.net	Berater	Jasmin Grund	0,00	475,00	02.08.2026	02.08.2027
Imgard Jäkel	imgard.jaekel@t-online.de	Berater	Christina Schuder	0,00	400,00	05.08.2026	05.08.2027
Yvonne Janine Mauden	Yvonne.mauden@gmail.com	Berater	Sara Ghane	0,00	200,00	05.08.2026	11.08.2027
Sandra Rottmar	rotty31@gmx.de	Berater	Sonja Ulrich	0,00	278,50	07.08.2026	07.08.2027
Madeleine Schrade	ruhe-und-kraft-yoga@gmx.de	Berater	Jasmin Grund	0,00	253,50	09.08.2026	09.08.2027
Monika Theiss	bueror@monikatheiss.de	Berater	Carina Harsch	0,00	200,00	12.08.2026	12.08.2027
Dorothea Müller bei Graf-Müller	Dorothea.mueller@gmail.com	Berater	Katharina Ledermüller	0,00	877,50	14.08.2026	14.08.2027
Stefanie Ebbert	stefi.ebbert53@gmail.com	Berater	Nina Fleschhut	0,00	261,00	14.08.2026	14.08.2027
Jürgen Schlicker	juergenschlicker@freenet.de	Berater	Christine Karl	0,00	200,00	14.08.2026	14.08.2027
Gudrun Junghanns	gudrunju@me.com	Berater	Giuseppina Ceravolo	0,00	238,00	15.08.2026	15.08.2027
Heike Deuschle	m.h.deuschle@t-online.de	Berater	Elke Barrabas	0,00	200,00	17.08.2026	17.08.2027

ABOS : Kunde/Teampartner

Hier ist noch ein Thema das automatisiert gehört. Wenn ein Kunde, der aktives Abo hat, Partner wird – war es bisher so, dass eine Mail an mivita gesendet werden musste, damit man das Abo stoppt und aus dem Kundenabo ein Partnerabo machen kann.

Optimaler wäre es, wenn ein Kunde, Teampartner wird, dass er in seinem Account einen Button sieht: jetzt Kundenabo in Partnerabo ändern, damit du auch dein ABO 30 % günstiger bekommst, dann kommt ein Vorschlag (vom Kundenabo) und die Möglichkeit Kompensationsprodukte hinzuzufügen mit einem Feld, wo erklärt wird, warum.

Dann wäre das alles automatisiert.

ABOS : Kunde/Teampartner

- Wie funktioniert aktuell das Pausieren, stornieren bei den Abos?
- Ausgemacht war:
- Nach der 6. Lieferung kann man das Abo 1x in 6 Monaten pausieren
- Nach der 6. Lieferung kann man das Abo monatlich stornieren (das sollte alles automatisiert laufen, läuft es aber meines Wissens noch nicht

Recruiter des Monats

Hier kann man am Ende noch eine Summe bilden – das Volumen aller Neupartner zusammen, die in diesem Monat eingestiegen sind

Recruiter des Monats		27
August 2026 · nach Anzahl gesponserter Neupartner ⓘ		
Sponsor	Neupartner	neues Volumen
Jasmin Grund Linie 4 · Gold Member	+2	728,50 P.
Christina Schuder Linie 3 · Berater	+2	600,00 P.
Nuria Ventimilla Sala Linie 1 · Berater	+2	400,00 P.
Elke Barrabas Linie 2 · Bronze Member	+2	400,00 P.
Gabi Ramstötter Linie 3 · Berater	+2	400,00 P.
Gabriele Maier Linie 3 · Vertriebsleiter	+2	400,00 P.
Katharina Ledermüller Linie 8 · Berater	+1	1.509,50 P.
Dorothea Müller bei Graf-Müller Linie 9 · Berater	+1	632,00 P.
Marion Fuchs Linie 5 · Berater	+1	400,00 P.