



**Präsentation**  
**der Einkaufsgemeinschaft**  
**„Cash Flow Point“**



## **Das Ziel des Cash Flow Point**

***Der Cash Flow Point hilft interessierten Menschen,  
ihre finanzielle Situation zu verbessern.***

***Das Konzept wurde so gestaltet,  
dass alle Kunden und Partner erfolgreich werden  
(nicht nur talentierte Verkäufer).***



## Realisierung des Ziels

### Verbesserung der finanziellen Situation für Kunden durch ein Dienstleistungspaket

- |                                  |                          |
|----------------------------------|--------------------------|
| 1. Reduzierung der Ausgaben      | (indirekte Verbesserung) |
| 2. Zahlung von Einkaufsboni      | (direkte Verbesserung)   |
| 3. Treuebonusprogramm für Kunden | (direkte Verbesserung)   |

### Verbesserung der finanziellen Situation für Partner durch eine selbständige Geschäftsmöglichkeit

1. Verkaufs- und Kundenbetreuungsbonus
2. Teambonus aus den Gesamtumsätzen
3. Treuebonusprogramm für Geschäftspartner



## **Das Dienstleistungspaket für Kunden**

### **Leistung 1: Reduzierung der Ausgaben**



*CFP arbeitet mit diversen Herstellern und Lieferanten von Produkten und Dienstleistungen zusammen.*

*Aufgrund der von CFP geschlossenen Kooperationsverträge können die CFP-Kunden bei diesen Kooperationspartnern besonders günstig einkaufen.*



## **Das Dienstleistungspaket für Kunden**

### **Aktuelle Beispiele für günstige Einkaufsmöglichkeiten**

- *Versorgung mit Strom und Gas durch den günstigsten Anbieter*
- *Verbrauchsreduzierung bei Öl- und Gasheizungen*
- *günstige Premiumverträge im Mobilfunk (telefonieren, SMS, surfen)*
- *günstige und bequeme Online-Einkäufe für den täglichen Bedarf*
- *individuell gefertigter echter Schmuck für jeden Geldbeutel*

**Das Netz der Kooperationspartner wird von CFP ständig erweitert.  
Das Jahr 2012 haben wir zum Jahr der Kundenvorteile gekürt.**



## **Das Dienstleistungspaket für Kunden**

### **Details und Zugang zu den Einkaufsmöglichkeiten**

*Jeder CFP-Kunde hat ein persönliches Online-Backoffice*

*In seinem Backoffice findet der Kunde*

- den Zugang zu den Kooperationspartnern*
- alle Details zu den Angeboten*

*Über Email-Newsletter erhält der Kunde Sonderangebote und weitere Hinweise zu bestehenden und neuen Kooperationspartnern*

## Das Dienstleistungspaket für Kunden

### Leistung 2: Monatlich ausgezahlte Einkaufsboni

*Auf die Umsätze,  
die die CFP-Kunden  
bei den Kooperations-  
partnern tätigen,  
zahlt CFP ihnen  
Einkaufsbonus*

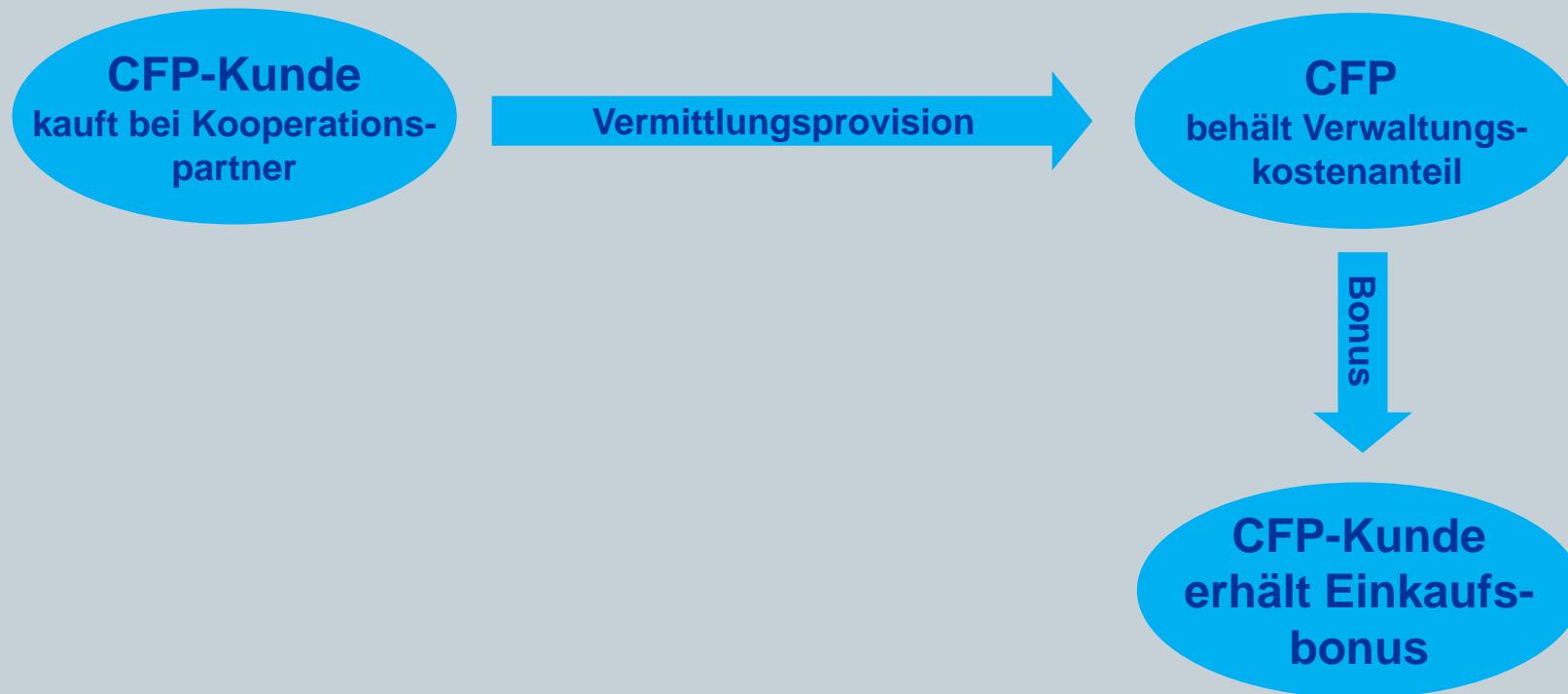


- Höhe der Boni: bis zu 30 % auf die Umsätze
- Auszahlung: monatlich auf das Konto der Kunden



## Das Dienstleistungspaket für Kunden

### Wie kommen die Einkaufsboni zustande?





## Das Dienstleistungspaket für Kunden

### Leistung 3: **Treuebonus für Kunden (ohne eigene Arbeit)**

Der Treuebonus entsteht durch Beteiligung an CFP-Umsätzen von Kunden, die sich nach dem eigenen Start registrieren.

#### Der Treuebonusplan für Kunden

Ebene 1 = 10 Positionen á 3,- € = 30,- € monatlich

Ebene 2 = 100 Positionen á 1,- € = 100,- € monatlich

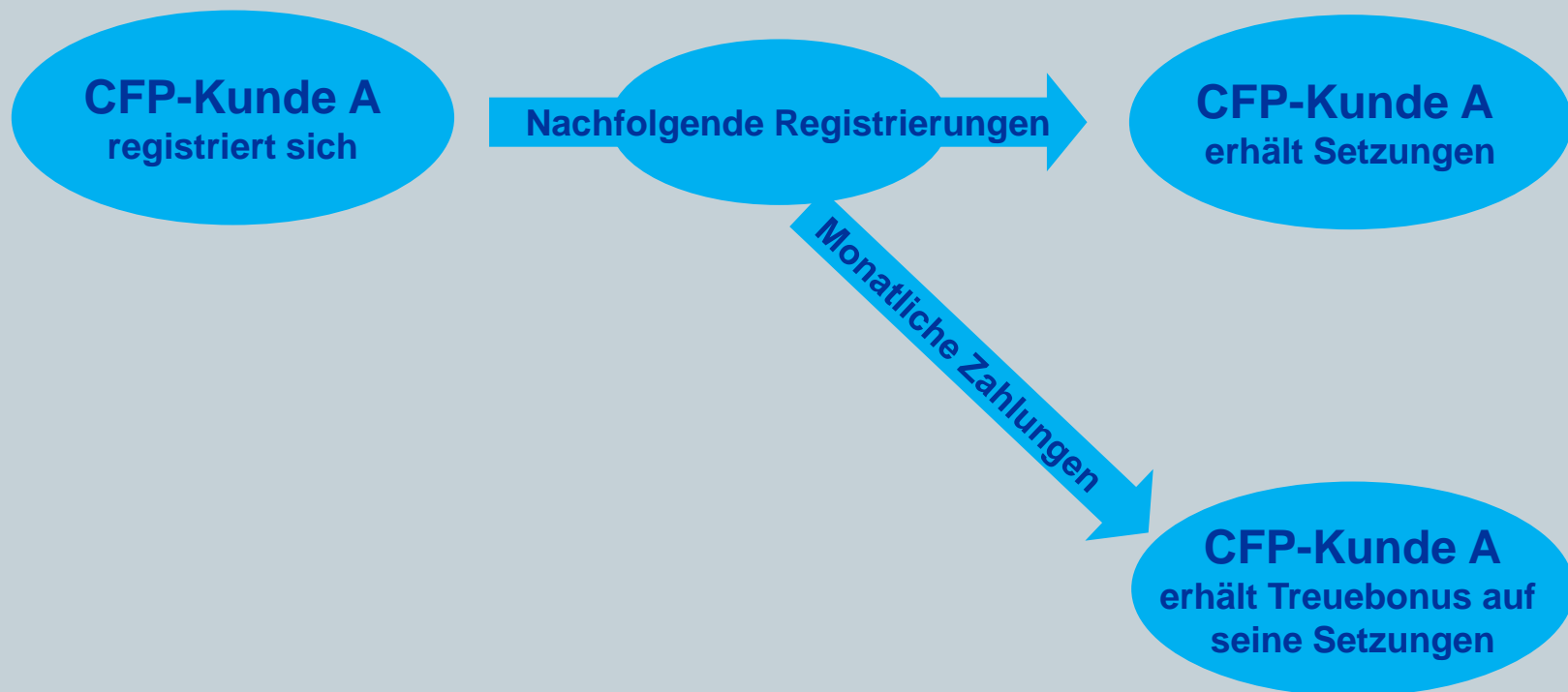
Ebene 3 = 300 Positionen á 1,- € = 300,- € monatlich

Gesamt = 410 Positionen = maximal 430,- € monatlich



## Das Dienstleistungspaket für Kunden

### Woher kommt das Geld für den Treuebonus?



## Das Dienstleistungspaket für Kunden

### Ergänzende Leistungen monatliches CFP-Magazin

Interessantes rund um

- den Lebensstil
- die Erfolgsgesetze
- die günstigen Einkaufsmöglichkeiten
- die Angebote der Partner
- die Steigerung des Einkommens

**CFP-Kunden erhalten  
20 % Nachlass auf die Anzeigenpreise**



Oktober 2011 - 1. Jahrgang - Ausgabe 1

**Der Punkt, der Wohlstand bringt!**

Themen dieser Ausgabe

- Cash Flow Point - die Chance auf eine bessere finanzielle Zukunft 5 1
- Das innere Vermögen 9 2
- Du bist, was Du denkst...wenn Dein Herz brummt... 13 3
- Erfolg - was ist das? 14 4
- Geld = Freund oder Feind? 15 5

**CFP - die Chance auf eine bessere finanzielle Zukunft**

Sehr viele Menschen sind unzufrieden mit ihrer finanziellen Situation. Sehr viele Menschen fürchten, ihren gewohnten Lebensstandard im Alter zu verlieren. Die meisten dieser Menschen haben aber bisher keinen Weg gefunden, diese Situation für sich zu verbessern. Im Beruf sind keine wesentlichen Aufstiegsmöglichkeiten gegeben, sofern überhaupt ein Arbeitsplan vorhanden ist. Und viele Versuche, mit Zusatzjobs oder selbständigen Tätigkeiten ein gutes, dauerhaftes Einkommen oder Zusatzinkommen aufzubauen, sind zu kraftraubend, zu zeitaufwändig oder gescheitert. Das ist der Hintergrund, vor dem die Zielsetzung und das Konzept von Cash Flow Point (CFP) entwickelt wurden. CFP wurde ins Leben gerufen, um allen daran interessierten Menschen zu helfen, dauerhaft ihre finanzielle Situation zu verbessern. Dazu wurden zwei Leistungsbereiche geschaffen, die sich gegenseitig unterstützen und fördern. CFP bietet vielfältige Möglichkeiten, beim Einkaufen Geld zu sparen, ohne die Ansprüche senken zu müssen. Dazu schließt CFP

Kooperationsvereinbarungen mit Lieferanten von Dienstleistungen und Waren des täglichen Bedarfs. Im Rahmen dieser Vereinbarungen können CFP-Kunden ihren Bedarf zu günstigen Konditionen decken und erhalten von CFP zusätzlich noch Rabatte, die monatlich ausbezahlt werden. Durch das einzigartige CFP-Bonuskonzept können Menschen ein zusätzliches Einkommen gewinnen. Dieses Bonuskonzept ermöglicht Personen, die eine neue oder zusätzliche Aufgabe suchen, sich ein überdurchschnittliches und vor allem dauerhaftes Einkommen aufzubauen.

Aber auch Menschen, die bereits voll ausgelastet sind oder eine Employability nicht ausüben möchten, können allein durch langfristige Kundenreise ein Zusatzinkommen auf Lebenszeit gewinnen. Ohne eigene Aktivität, also allein im Wege der Kundenreise, macht das CFP-Bonuskonzept monatliche Bonuszahlungen von bis zu 430,- € möglich. Um Ihre Ziele zu erreichen, können die CFP-Kunden folgende Leistungen nutzen:

**Leistung 1:** Einsparungen durch günstigen Einkauf  
**Leistung 2:** CFP-Magazin monatlich  
**Leistung 3:** Online-Präsentationen und -Schulungen  
**Leistung 4:** Persönliche Beratung und Coaching  
**Leistung 5:** Online-Informations- und -Arbeitsmittel  
**Leistung 6:** Neues oder zusätzliches Einkommen

**START**  
Schnell starten und nicht noch lange warten...

Genau so sehen wir es mit der „CFP-Idee“ und natürlich mit diesem Magazin auch. Die Geburt war nicht einfach, und wie im normalen Leben, kommen danach erst die großen Herausforderungen. ...und wir haben ja schließlich auch unsere Ansprüche. Wir wollen uns ständig weiter verbessern und natürlich auch umfangmäßig erweitern, sodass es letztendlich nicht lange bei diesen 4 Seiten bleiben wird. Vielleicht werden es irgendwann sogar einmal 40 Seiten...

Helfen Sie doch einfach mit! Wir freuen uns über jeden Mit-„Macher“, aber keine Motzer!



## Das Dienstleistungspaket für Kunden

### Ergänzende Leistungen

#### **Online-Präsentationen (Webinars)**

- jeden Dienstag 19.00 Uhr
- jeden Donnerstag 19.00 Uhr
- jeden Samstag 16.00 Uhr
  
- Präsentation des CFP-Angebotes (ca. 30 Minuten)
  
- anschließend:  
Basis-Schulung für CFP-Partner zu verschiedenen Themen  
(offen auch für Kunden und Interessenten)



## **Das Dienstleistungspaket für Kunden**

### **Ergänzende Leistungen** **Regelmäßige Newsletter**

**Inhalte:**

- *Angebote der Kooperationspartner*
- *Erläuterungen zum CFP-System*
- *Einladungen zu Webinars und Schulungen*
- *Aktuelles rund um CFP*



## **Das Dienstleistungspaket für Kunden**

### **Ergänzende Leistungen**

#### **Persönliches Online-Backoffice**

- *Zugang zu den Kooperationspartnern*
- *Übersicht über die Entwicklung des Treuebonus*
- *Möglichkeit zum Ändern der persönlichen Daten*
- *Möglichkeit zum Registrieren von Bekannten*
- *Sammlung allgemeiner und persönlicher Dokumente*



***Schauen wir uns jetzt  
den zweiten Bereich an:***

***Die Geschäftsmöglichkeit  
für selbständige CFP - Partner***



## Die CFP - Geschäftsmöglichkeit

### CFP-Geschäftspartner erhalten

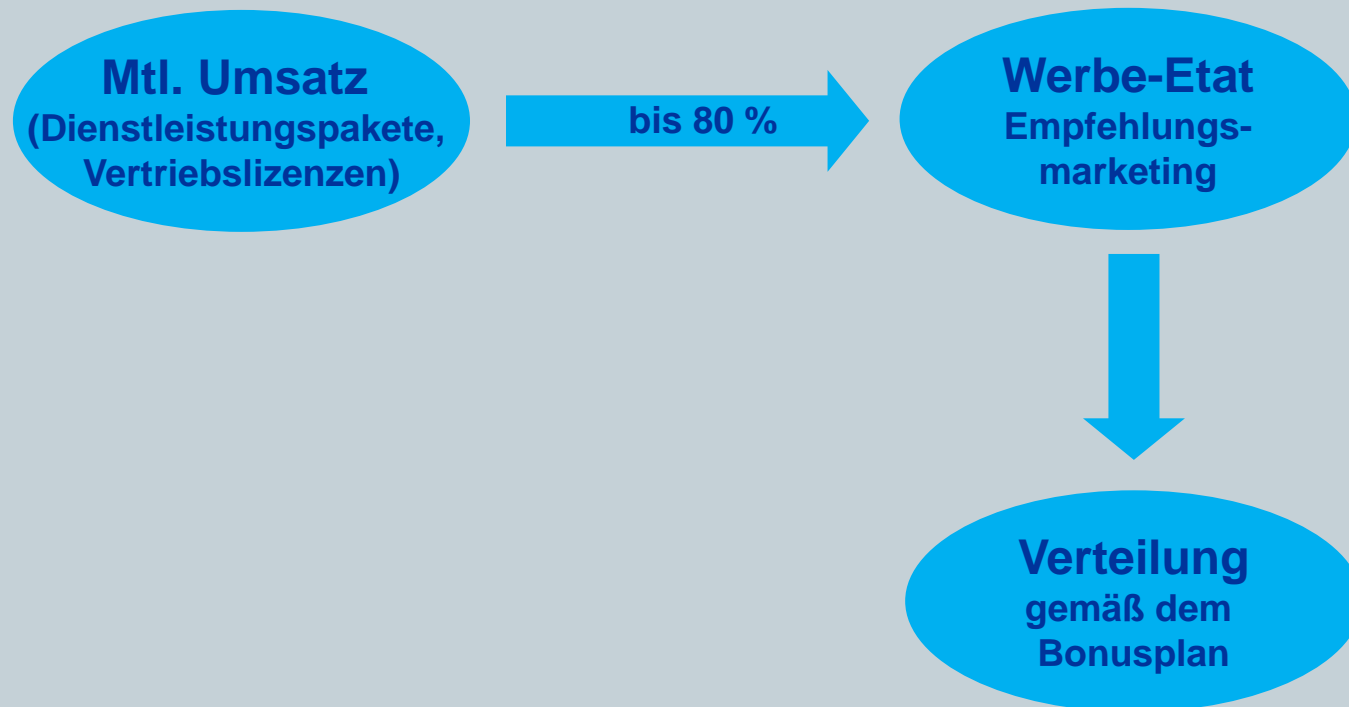
**A. Alle Kunden-Dienstleistungen**

**B. Zusätzliche Dienstleistungen für Partner:**

- **erweitertes Online-Backoffice**
- **professionelle Online-Arbeitsmittel**
- **Verkaufsbonus auf den Erst-Umsatz neuer Kunden/Partner**
- **Kundenbetreuungsbonus auf alle Folgeumsätze**
- **Teambonus mit unbegrenzter Verdienstmöglichkeit**
- **erweiterter Treuebonus bis maximal 5.230,- € brutto**

## Die CFP - Geschäftsmöglichkeit

### Woher kommt das Geld für die Bonuszahlungen?





## Die CFP - Geschäftsmöglichkeit

### Der Verkaufsbonus

Bonus auf den ersten Umsatz eines persönlichen Kunden  
(Dienstleistungspaket oder Vertriebslizenz)

- **Bonushöhe = 21,- € brutto (17,65 € netto)**
- **Auszahlung mit der Bonusabrechnung  
am 6. des Folgemonats**



## Die CFP - Geschäftsmöglichkeit

### Der Kundenbetreuungsbonus

Bonus auf alle Folgeumsätze der persönlichen Kunden  
(Dienstleistungspaket oder Vertriebslizenz)

- monatlicher Bonus pro Kunde =

1,- € brutto (0,84 € netto)



## Die CFP - Geschäftsmöglichkeit

### Der Teambonus

**Beteiligung am Gesamtumsatz von CFP**

Bonus aus 7 Pools im Verhältnis der Teampunkte

| <b>Status</b>                  | <b>Pool</b>           | <b>Qualifikation</b>  |
|--------------------------------|-----------------------|-----------------------|
| <b>Silber-Partner</b>          | <b>Silber-Pool</b>    | <b>12 Teampunkte</b>  |
| <b>Gold-Partner</b>            | <b>Gold-Pool</b>      | <b>20 Teampunkte</b>  |
| <b>Rubin-Partner</b>           | <b>Rubin-Pool</b>     | <b>50 Teampunkte</b>  |
| <b>Diamant-Partner</b>         | <b>Diamant-Pool</b>   | <b>100 Teampunkte</b> |
| <b>Doppeldiamant-Partner</b>   | <b>DD-Pool</b>        | <b>200 Teampunkte</b> |
| <b>Dreifachdiamant-Partner</b> | <b>DDD-Pool</b>       | <b>300 Teampunkte</b> |
| <b>Präsident-Partner</b>       | <b>Präsident-Pool</b> | <b>500 Teampunkte</b> |



## Die CFP - Geschäftsmöglichkeit

### Ermittlung der Teampunkte

#### A. Volumenpunkte aus 12 Ebenen in der Tiefe der eigenen Organisation:

|                  |  |                          |
|------------------|--|--------------------------|
| <u>Ebene 1:</u>  | <u>je Monatsumsatz Kunde/Partner =</u> | <u>1 Volumenpunkt</u>    |
| <u>Ebene 2:</u>  | <u>je Monatsumsatz Kunde/Partner =</u> | <u>1/2 Volumenpunkt</u>  |
| <u>Ebene 3:</u>  | <u>je Monatsumsatz Kunde/Partner =</u> | <u>1/3 Volumenpunkt</u>  |
| <u>Ebene 4:</u>  | <u>je Monatsumsatz Kunde/Partner =</u> | <u>1/4 Volumenpunkt</u>  |
| <u>Ebene 5:</u>  | <u>je Monatsumsatz Kunde/Partner =</u> | <u>1/5 Volumenpunkt</u>  |
| <u>Ebene 6:</u>  | <u>je Monatsumsatz Kunde/Partner =</u> | <u>1/6 Volumenpunkt</u>  |
| <u>Ebene 7:</u>  | <u>je Monatsumsatz Kunde/Partner =</u> | <u>1/7 Volumenpunkt</u>  |
| <u>Ebene 8:</u>  | <u>je Monatsumsatz Kunde/Partner =</u> | <u>1/8 Volumenpunkt</u>  |
| <u>Ebene 9:</u>  | <u>je Monatsumsatz Kunde/Partner =</u> | <u>1/9 Volumenpunkt</u>  |
| <u>Ebene 10:</u> | <u>je Monatsumsatz Kunde/Partner =</u> | <u>1/10 Volumenpunkt</u> |
| <u>Ebene 11:</u> | <u>je Monatsumsatz Kunde/Partner =</u> | <u>1/11 Volumenpunkt</u> |
| <u>Ebene 12:</u> | <u>je Monatsumsatz Kunde/Partner =</u> | <u>1/12 Volumenpunkt</u> |



## Die CFP - Geschäftsmöglichkeit

### Ermittlung der Teampunkte

#### B. Umwandlung der Volumenpunkte in Teampunkte:

1. Die Volumenpunkte der Ebene 1 zählen voll (1 : 1)
2. Die kumulierten Volumenpunkte aus den Ebenen 2 bis 12 zählen maximal in Höhe des 4-fachen des Wertes der Ebene 1

Beispiel 1: 100 Volumenpunkte in Ebene 1 = 100 Teampunkte  
400 Volumenpunkte in Ebenen 2 - 12 = 400 Teampunkte  
Teampunkte gesamt = 500 Teampunkte

Beispiel 2: 100 Volumenpunkte in Ebene 1 = 100 Teampunkte  
600 Volumenpunkte in Ebenen 2 - 12 = 400 Teampunkte  
Teampunkte gesamt = 500 Teampunkte



## Die CFP - Geschäftsmöglichkeit

### Inhalt und Aufteilung der Pools

| <b>Pool</b>                 | <b>Inhalt</b>           | <b>Aufteilung</b>       |
|-----------------------------|-------------------------|-------------------------|
| <u>Silber-Pool</u>          | <u>4 € pro CFP-Kd/P</u> | <u>nach Teampunkten</u> |
| <u>Gold-Pool</u>            | <u>3 € pro CFP-Kd/P</u> | <u>nach Teampunkten</u> |
| <u>Rubin-Pool</u>           | <u>2 € pro CFP-Kd/P</u> | <u>nach Teampunkten</u> |
| <u>Diamant-Pool</u>         | <u>1 € pro CFP-Kd/P</u> | <u>nach Teampunkten</u> |
| <u>Doppeldiamant-Pool</u>   | <u>1 € pro CFP-Kd/P</u> | <u>nach Teampunkten</u> |
| <u>Dreifachdiamant-Pool</u> | <u>1 € pro CFP-Kd/P</u> | <u>nach Teampunkten</u> |
| <u>Präsident-Pool</u>       | <u>1 € pro CFP-Kd/P</u> | <u>nach Teampunkten</u> |

**Höher qualifizierte Partner nehmen mit ihren Teampunkten auch an den niedrigeren Pools teil.**



## Die CFP - Geschäftsmöglichkeit

### Der Treuebonus für Geschäftspartner

Lfd. Bonus aus den Umsätze eigener und fremder Kunden, die später gestartet sind.

#### Treuebonusplan für Geschäftspartner

Ebene 1 = 10 Positionen á 3,- € = maximal 30,- € monatlich

Ebene 2 = 100 Positionen á 1,- € = maximal 100,- € monatlich

Ebene 3 = 300 Positionen á 1,- € = maximal 300,- € monatlich

Ebene 4 = 500 Positionen á 1,- € = maximal 500,- € monatlich

Ebene 5 = 700 Positionen á 1,- € = maximal 700,- € monatlich

Ebene 6 = 900 Positionen á 1,- € = maximal 900,- € monatlich

Ebene 7 = 1.200 Positionen á 1,- € = maximal 1.200,- € monatlich

Ebene 8 = 1.500 Positionen á 1,- € = maximal 1.500,- € monatlich

Gesamt = 5.210 Positionen = maximal 5.230,- € monatlich



## Die CFP - Geschäftsmöglichkeit

### Die Öffnung der Ebenen des Treuebonusplans

| <u>Ebene</u>   | <u>Qualifikation</u>                 | <u>Status</u>              |
|----------------|--------------------------------------|----------------------------|
| <u>Ebene 1</u> | <u>eigner Account aktiv</u>          | <u>Partner</u>             |
| <u>Ebene 2</u> | <u>eigner Account aktiv</u>          | <u>Partner</u>             |
| <u>Ebene 3</u> | <u>eigner Account aktiv</u>          | <u>Partner</u>             |
| <u>Ebene 4</u> | <u>1 pers. Kd/P und selbst aktiv</u> | <u>Partner (4)</u>         |
| <u>Ebene 5</u> | <u>2 pers. Kd/P und selbst aktiv</u> | <u>Partner (5)</u>         |
| <u>Ebene 6</u> | <u>3 pers. Kd/P und selbst aktiv</u> | <u>Partner (6)</u>         |
| <u>Ebene 7</u> | <u>5 pers. Kd/P und selbst aktiv</u> | <u>Bronze-Partner</u>      |
| <u>Ebene 8</u> | <u>8 pers. Kd/P und selbst aktiv</u> | <u>Bronze Plus-Partner</u> |

## Die CFP - Geschäftsmöglichkeit

### Die Online-Arbeitsmittel

#### A. Die Landingpages

- **Adressgewinnungsseiten für 13 verschiedene Zielgruppen**
- **die Infoanforderungen kommen per Email direkt zum werbenden Geschäftspartner**

**Über 50 Jahre?**  
Bei uns ist das  
kein Problem!

- sicheres Zusatzeinkommen auch im Alter
- kostenlose Weiterbildung
- bei freier Zeiteinteilung von zuhause aus Geld verdienen



**Ja, das interessiert mich!**

Bitte senden Sie mir kostenlose und umfassende Informationen an folgende Kontaktdaten:

Anrede      Vorname\*      Nachname\*      E-Mail\*      Telefon\*

Frau  Herr                       

Ja, ich habe die Datenschutzerklärung gelesen und bin einverstanden.

**JETZT KOSTENLOS ANFORDERN!**



## **Die CFP - Geschäftsmöglichkeit**

### **Die Online-Arbeitsmittel**

#### **B. Das Sponsortool**

*(in Vorbereitung)*

- *sammelt die Interessentenadressen aus den Landingpages*
- *versorgt die Interessenten im Namen des Partners  
regelmäßig mit Informationen und Webinar-Einladungen*
- *bei Registrierung werden die Interessentendaten  
automatisch in die Kundendatei übernommen*
- *die Interessentendatei kann online verwaltet werden*
- *die Interessentendatei kann manuell ergänzt werden*



## **Die CFP - Geschäftsmöglichkeit**

### **Die Online-Arbeitsmittel**

#### **C. Die Info- und Registrierungsseite**

- hilft bei der Information der Interessenten*
- führt die Interessenten in Verbindung mit den Webinars  
problemlos zur Entscheidung*
- ermöglicht die Registrierung durch den Sponsor  
oder durch den Interessenten selbst*



## Die CFP - Geschäftsmöglichkeit

### Das Backoffice für Geschäftspartner

- alle Funktionen wie bei den Kunden

zusätzlich:

- Übersicht über die Erfolgsboni  
(Verkaufsbonus, Teambonus, Kundenbetreuungsbonus)
- Übersicht über das eigene Team 12 Ebenen tief
- Zugang zu den Online-Arbeitsmitteln  
(Landingpages, Sponsortool, Info- und Registrierungsseite)
- Hilfen und Anregungen für den Teamaufbau



## Die Kosten für CFP

### Der Preis für das Dienstleistungspaket für Kunden

30,- € pro Monat inkl. 19 % MwSt.

### Der Preis für die Vertriebslizenz für Geschäftspartner

30,- € pro Monat inkl. 19 % MwSt.

## Die Kosten für CFP

### Die Registrierungsgebühr

- für Kunden = 0,- €

- für Geschäftspartner = 20,- € (inkl. 19 % MwSt.)



**Das Dienstleistungspaket**  
**oder die Vertriebslizenz**  
**zum Null-Tarif ?**

***Konsequente Nutzung der CFP-Einkaufsmöglichkeiten  
bringt Ihnen über Einsparungen und Einkaufsboni  
mehr in die Haushaltskasse, als CFP kostet.***

***So stehen die CFP-Leistungen***  
***Ihnen quasi gratis zur Verfügung***  
***und im Hintergrund baut sich der Treuebonus auf!***



## **Ihre Entscheidung ist gefragt!**

**Möchten Sie als Kunde die CFP-Vorteile nutzen?**

**Dann registrieren Sie sich  
auf der Registrierungsseite Ihres Ansprechpartners.**

**Möchten Sie sich als CFP-Geschäftspartner  
ein dauerhaftes Einkommen aufbauen?**

**Dann registrieren Sie sich  
auf der Registrierungsseite Ihres Ansprechpartners.**

**Auf jeden Fall sollten Sie sich schnell entscheiden,  
denn verschenkte Zeit können Sie nie wieder zurückgewinnen!**



**Herzlichen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit**

***Wenn Sie noch Fragen haben,  
besprechen Sie diese bitte mit Ihrem Ansprechpartner.***

***Spezielle Fragen können Sie auch gern an uns richten unter***

**[info@cashflowpoint.com](mailto:info@cashflowpoint.com)**