



Fragen und Antworten zur Demonstratorentätigkeit

F: Wie hoch ist der Mindestumsatz?

A: Sie müssen pro Quartal nur einen Umsatz von 300 CSV (Commissionable Sales Volume = verprovisionierbarer Wert) erzielen. Das ist weniger, als bei einem durchschnittlichen Stampin' Up!®-Workshop zusammenkommt! Sie können Ihren Umsatz auch mit mehreren Bestellungen in beliebiger Höhe erwirtschaften und erhalten auf alle Ihren Preisnachlass bzw. Ihre Provision von 20 Prozent (oder 25 Prozent, wenn Sie zu Elite-Bronze oder einem höheren Titel aufsteigen).

F: Was, wenn ich das nur als Hobby betreiben und mir keine Geschäftstätigkeit aufbauen möchte?

A: Stampin' Up! unterstützt alle Demonstratoren, ganz gleich, welche Ziele sie haben oder welche Erfolgsstufe sie anstreben. Wenn Sie keine Workshops veranstalten möchten, können Sie einfach Ihre eigenen Bestellungen und/oder Sammelbestellungen von Freunden und Verwandten aufgeben, um damit den vierteljährlichen Mindestumsatz zu erreichen.

F: Kann ich selbst GastgeberIn sein?

A: Ja, Sie können jederzeit selbst als GastgeberIn auftreten. Laden Sie doch Verwandte und Freunde zu einem Workshop zu sich nach Hause ein. Als GastgeberIn erhalten Sie die Shopping-Vorteile und gleichzeitig als DemonstratorIn Ihr sofortiges Einkommen bzw. die entsprechende Provision.

F: Mit welchen Kosten ist der Einstieg als Demonstrator verbunden?

A: Das Starterset kostet 129 €/£99 und lässt sich ganz individuell zusammenstellen. Sie wählen beliebige Stampin' Up!-Produkte im Wert von bis zu 175 €/£130 aus und erhalten außerdem ein Paket mit Materialien, die Sie für Ihre Geschäftstätigkeit benötigen (im Wert von mindestens 30€/£25).

F: Wie kann ich als Demonstrator Geld verdienen?

A: Sie können in dreifacher Hinsicht Geld verdienen: über das sofortige oder nachgelagerte Einkommen (20 oder 25 Prozent von jeder Bestellung), über den monatlichen Mengenrabatt-Bonus (4-13 Prozent Ihres monatlichen Gesamtumsatzes) und über die monatlichen Teamprovisionen (1-6,5 Prozent des Umsatzes der von Ihnen gewonnenen Teammitglieder).

F: Muss ich andere Demonstratoren anwerben?

A: Nein. Würden Sie Demonstratoren anwerben, könnten Sie Provisionen auf den Umsatz Ihres Teams erhalten, doch dies ist ein Anreiz, keine Pflichtvorgabe.

F: Wo erhalte ich Projektideen für meine Workshops? Welche Arten von Schulungen kann ich erwarten?

A: Stampin' Up! bietet Dutzende Schulungsressourcen mit vielen Projektideen und Tipps für jeden Aspekt Ihrer Geschäftstätigkeit – so erhalten Sie zum Beispiel die vierteljährlich erscheinende Publikation *Stampin' Success*, Hilfe vom Demonstrator Support, eine nur Demonstratoren zugängliche Webseite und Jahres- sowie Saisonkataloge.

F: Ist Stampin' Up! ein bekanntes, angesehenes Unternehmen?

A: Seit 1988 verkauft Stampin' Up! Stempel und Zubehör zum kreativen Gestalten mit Papier. In dieser Zeit haben wir nicht nur diverse Branchenpreise und -auszeichnungen erhalten,

sondern auch die Loyalität und Wertschätzung von Demonstratoren und Kunden gleichermaßen gewonnen. Wir arbeiten intensiv daran, diesen Trend fortzusetzen. Sie können sicher sein, dass sich der gute Ruf von Stampin' Up! immer nur noch steigern wird..

F: Was, wenn ich nach dem Einstieg feststelle, dass die Geschäftstätigkeit nichts für mich ist? Entstehen mir bei der Kündigung Nachteile?

A: Sie können jederzeit aussteigen und haben keine Nachteile zu befürchten. Sie geben einfach keine Bestellungen mehr auf. Allerdings hat es viele Vorteile, als Demonstrator aktiv zu bleiben. Bei weiteren Fragen zu Stampin' Up! oder zum Einstieg als Demonstrator wenden Sie sich bitte an Ihren Demonstrator.