TIENS

МАРКЕТИНГ-ПЛАН

ДИСТРИБЬЮТОРА «ТЯНЬШИ»

Версия 27.09.2017

TIENS

МАРКЕТИНГ-ПЛАН дистрибьютора «Тяньши»

Маркетинг-план «Тяньши» (далее – Маркетинг-план) – официальный документ, который включает в себя применяемую систему вознаграждений и поощрений дистрибьюторов, порядок привлечения новых дистрибьюторов, статусы дистрибьюторов, права и обязанности. Данный Маркетинг-план вступает в силу 27 сентября 2017 года. «Тяньши» оставляет за собой право вносить в него дополнения и изменения.

1. ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ТЕРМИНОЛОГИИ МАРКЕТИНГ-ПЛАНА

1) **Обычный покупатель** – покупатель, который может приобретать продукцию компании по розничной цене.

2) **Дистрибьютор «Тяньши»** – лицо, рекомендованное зарегистрированным ранее дистрибьютором, совершившее покупку Стартового набора дистрибьютора «Тяньши» (далее – Стартовый набор) и заполнившее/заключившее Заявление/Договор о присвоении статуса (далее – Заявление/Договор). Дистрибьютор «Тяньши» имеет право быть потребителем продукции, рекомендовать другим людям продукцию и бизнес-возможности, которые предоставляет компания, а также получать скидку на продукцию согласно Маркетинг-плану. Дистрибьютор обязан своевременно оформлять, подписывать, передавать в «Тяньши» все документы, которые оформляются в рамках договорных взаимоотношений дистрибьютора с «Тяньши».

3) **Наставник** – любой дистрибьютор, который рекомендует другому лицу заполнить/заключить Заявление/Договор, участвовать в бизнесе «Тяньши», а также обеспечивает ему информационную и консультационную поддержку. Наставник обязан своевременно оформлять, подписывать, передавать в «Тяньши» все документы, которые оформляются в рамках договорных взаимоотношений дистрибьютора с «Тяньши», а также осуществлять контроль за выполнением данных обязательств вновь привлеченными и уже действующими дистрибьюторами.

4) **Потребитель** – обычный покупатель или дистрибьютор, приобретающий продукцию для личных, семейных, домашних нужд.

5) **Розничная/продажная цена** – цена, предлагаемая обычным покупателям.

6) **Дистрибьюторская цена** – цена продукции для дистрибьюторов.

7) **Программа «Бронзовая карта»** – закупка продукции на 100 BV. **Программа «Серебряная карта»** – закупка продукции на 200 BV. **Программа «Золотая карта»** – закупка продукции на 400 BV. **Программа «Платиновая карта»** – закупка продукции на 800 BV.

8) **Прямые подчиненные дистрибьюторы** – совокупность всех дистрибьюторов, непосредственно рекомендованных наставником.

9) **Непрямые подчиненные дистрибьюторы** – совокупность всех

подчиненных дистрибьюторов, за исключением прямых подчиненных дистрибьюторов.

10) **Позиционирование** – прямая рекомендация дистрибьютором лица путем включения (регистрации) такого лица в структуру любого дистрибьютора своей подчиненной структуры. Наставник в глубине структуры, под которого был позиционирован новичок, является позиционным наставником для нового дистрибьютора. Сформированная таким образом структура называется позиционной.

11) **Структура дистрибьютора (дистрибьюторская структура)** – совокупность всех дистрибьюторов, привлеченных лично и/или посредством непрямых дистрибьюторов.

12) **Прямая структура** – структура дистрибьюторов, созданная по рекомендации прямого подчиненного дистрибьютора (включающая и самого прямого подчиненного дистрибьютора).

13) **Статус (степень) дистрибьютора** – определяемая Маркетинг-пла-

ном степень развития дистрибьютора «Тяньши»: от 3 до 8 звезд, включая все почетные звания.

14) **Равные степени** – дистрибьюторы по одной рекомендованной линии, имеющие равную между собой степень в одной структуре.

15) **PV (Point Volume)** – расчетная единица, являющаяся частью стоимости продукции, величина которой учитывается для расчета объема закупок структуры.

16) **BV (Bonus Volume)** – расчетная единица, являющаяся частью стоимости продукции. Указывается в прайс-листе для каждого наименования продукции и учитывается для расчета вознаграждения. Эквивалент BV для расчета вознаграждения определяется по следующей формуле: «Сумма BV по прайс-листу × Коэффициент 50».

Применяемые коэффициенты могут быть изменены компанией в одностороннем порядке. В случае изменения величины коэффициентов информация будет размещена на официальном сайте компании.

17) **Ежемесячный объем** – сумма закупок продукции, выраженная в PV, которые дистрибьютор совершил на свой ID-номер в течение одного операционного периода.

18) **Ежемесячный объем целой структуры (ОЦС)** – совокупность объемов закупок дистрибьютора и его подчиненных дистрибьюторов в течение одного операционного периода.

19) **Групповые (боковые) объемы** – это разность двух объемов закупок структуры, которую можно представить следующим образом:

«Боковой объем = X – Y», где величина «X» представляет собой ежемесячный объем закупок целой структуры, а величина «Y» – это объем закупок структуры в том же операционном периоде, совершенный подчиненными дистрибьюторами, имеющими равные степени или выше.

20) **Накопленный объем** – сумма закупок продукции, выраженная в PV, которые дистрибьютор совершил на свой ID-номер с даты подписания Заявления/Договора.

21) **Накопленный объем структуры** – совокупность объемов закупок дистрибьютора и его подчиненных дистрибьюторов в течение срока пользования ID-номером.

22) **Операционный период** – совокупность календарных дней учетного финансового месяца, в котором последний день учетного финансового месяца – последний день для проведения объемов закупок.

23) **Операционная неделя** – совокупность календарных дней учетного

операционного периода, условными датами окончания которой являются 5, 12, 19 и 26 число каждого операционного периода. Указанные даты (включительно) являются временем окончания подсчетов недельных объемов закупок.

24) **Обязательный объем закупок** – объем закупок продукции для дистрибьюторов с 4* и выше, выполненный дистрибьютором на свой ID-номер, минимальная сумма которого отдельно обозначена для каждого статуса в соответствующих разделах данного Маркетинг-плана.

25) **Объем развития** – объем закупок продукции для участия в программах «Бронзовая карта», «Серебряная карта», «Золотая карта», «Платиновая карта».

26) **Структурный (розничный) объем** – объем закупок продукции, кроме закупок для участия в программах «Бронзовая карта», «Серебряная карта», «Золотая карта», «Платиновая карта».

27) **Вознаграждение** – денежное вознаграждение за оказанные услуги, которое «Тяньши» перечисляет дистрибьютору в соответствии с Маркетинг-планом.

28) **Скидка** – сумма, на которую снижается продажная цена продукции по прайс-листу при осуществлении закупки дистрибьютором.

29) **Продукция «Тяньши»** – товары и сопутствующие печатные, аудио- и видеоматериалы, реализуемые «Тяньши» в розницу.

2. ПОВЫШЕНИЕ ПО СТАТУСУ, ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ

Критерии повышения статуса карты по программам «Бронзовая карта», «Серебряная карта», «Золотая карта», «Платиновая карта»:

Программа	Бронзовая карта	Серебряная карта	Золотая карта	Платиновая карта
Набор продукции на сумму	• 100 BV	• 200 BV	• 400 BV	• 800 BV • 400 BV + 400 BV x 2

Для повышения статуса карты необходимо увеличить сумму объемов закупок до следующей карты.

2.1. ОСНОВНЫЕ И ПОЧЕТНЫЕ СТАТУСЫ

Статус		Основные статусы					
		3*	4*	5*	6*	7*	8*
Требования к повышению статуса	Накопленный объем	< 200 PV	200 PV	200 PV	200 PV	200 PV	200 PV
	Накопленный объем структуры		200 PV	1200 PV	5000 PV	В каждой из 2-х разных прямых подчиненных структур по 1 Д 6* и накопленный объем структуры 25 000 PV	В каждой из 2-х разных прямых подчиненных структур по 1 Д 7* и накопленный объем структуры 100 000 PV

	Почетные статусы					
	БЛ	СЛ	ЗЛ	ЗЛ 1*–5*	ПЧП	ЗПЧП
	200 PV	200 PV	200 PV	200 PV	200 PV	200 PV
	В каждой из 2-х разных прямых подчиненных структур по 1 Д 8*	В каждой из 3-х разных прямых подчиненных структур по 1 Д 8*	В каждой из 4-х разных прямых подчиненных структур по 1 Д 8*	В каждой из 5–10-ти (соответственно) разных прямых подчиненных структур по 1 Д 8*	В каждой из 4-х разных прямых подчиненных структур по 1 ЗЛ	В каждой из 4-х разных прямых подчиненных структур по 1 ПЧП

2.1.1. Основные статусы

1) **Дистрибьютор 3*.** *Условия повышения:* дистрибьютор, который приобрел Стартовый набор и лично выполнил объем менее 200 PV, в том же операционном периоде получает статус 3*.
2) **Дистрибьютор 4*.** *Условия повышения:* дистрибьютор, который лично однократно или накопительно выполнил объем 200 PV, в том же операционном периоде получает статус 4*.
3) **Дистрибьютор 5*.** *Условия повышения:* дистрибьютор 4*, накопленный объем структуры которого равен 1200 PV, в том же операционном периоде получает статус 5*.
4) **Дистрибьютор 6*.** *Условия повышения:* дистрибьютор 4* и выше, накопленный объем структуры которого равен 5000 PV, в том же операционном периоде получает статус 6*.
5) **Дистрибьютор 7*.** *Условия повышения:* дистрибьютор 4* и выше, имеющий в двух прямых структурах как минимум по одному дистрибьютору 6* и накопленный объем структуры которого превышает или равен 25 000 PV, в том же операционном периоде получает статус 7*.
6) **Дистрибьютор 8*.** *Условия повышения:* дистрибьютор 4* и выше, имеющий в двух прямых структурах как минимум по одному дистрибьютору 7* и накопленный объем структуры которого превышает или равен 100 000 PV, в том же операционном периоде получает статус 8*.

2.1.2. Почетные статусы

1) Дистрибьютор со статусом «**Бронзовый Лев**» **(БЛ):**
Дистрибьютор 8*, имеющий в двух прямых структурах как минимум по одному дистрибьютору 8*.
2) Дистрибьютор со статусом «**Серебряный Лев**» **(СЛ):**
Дистрибьютор 8*, имеющий в трех прямых структурах как минимум по одному дистрибьютору 8*.
3) Дистрибьютор со статусом «**Золотой Лев**» **(ЗЛ):**
Дистрибьютор 8*, имеющий в четырех прямых структурах как минимум по одному дистрибьютору 8*.
4) Дистрибьютор со статусом «**Золотой Лев**» **со звездами (ЗЛ*):**
   4.1. «**Золотой Лев**» **с 1*:** Дистрибьютор 8*, имеющий в пяти прямых структурах как минимум по одному дистрибьютору 8*.
   4.2. «**Золотой Лев**» **с 2*:** Дистрибьютор 8*, имеющий в шести пря-

мых структурах как минимум по одному дистрибьютору 8*.

4.3. «**Золотой Лев**» **с 3*:** Дистрибьютор 8*, имеющий в семи прямых структурах как минимум по одному дистрибьютору 8*.

4.4. «**Золотой Лев**» **с 4*:** Дистрибьютор 8*, имеющий в восьми прямых структурах как минимум по одному дистрибьютору 8*.

4.5. «**Золотой Лев**» **с 5*:** Дистрибьютор 8*, имеющий в десяти прямых структурах как минимум по одному дистрибьютору 8*.

5) Дистрибьютор со статусом «**Почетный член правления**» **(ПЧП):** Дистрибьютор 8*, имеющий в четырех прямых структурах как минимум по одному дистрибьютору с почетным званием «Золотой Лев».

6) Дистрибьютор со статусом «**Заслуженный почетный член правления**» **(ЗПЧП):**

Дистрибьютор 8*, имеющий в четырех прямых структурах как минимум по одному дистрибьютору с почетным званием «Почетный член правления».

3. ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ И СКИДКИ

Программа	Бронзовая карта	Серебряная карта	Золотая карта	Платиновая карта
Набор продукции на сумму	100 BV	200 BV	400 BV	800 BV
Скидка на продукцию	–	**5 %**	**8 %**	**15 %**

Дистрибьюторы – участники программ «Бронзовая карта», «Серебряная карта», «Золотая карта», «Платиновая карта» получают дополнительную скидку на продукцию к скидке, соответствующей определенному статусу дистрибьютора.

3.1. Вознаграждение за привлечение

Программа	Бронзовая карта	Серебряная карта	Золотая карта	Платиновая карта
Набор продукции на сумму	100 BV	200 BV	400 BV	800 BV
Размер вознаграждения за привлечение	**10 %**	**12 %**	**15 %**	**20 %**

Дистрибьюторы – участники программ «Бронзовая карта», «Серебряная карта», «Золотая карта», «Платиновая карта» за привлечение своих прямых дистрибьюторов (как новичков, так и существующих) к участию в программах «Бронзовая карта», «Серебряная карта», «Золотая карта», «Платиновая карта» получают вознаграждение за привлечение. Вознаграждение за привлечение рассчитывается еженедельно.

3.2. Вознаграждение за развитие

Программа	Бронзовая карта	Серебряная карта	Золотая карта	Платиновая карта
Набор продукции на сумму	100 BV	200 BV	400 BV	800 BV
Обязательный объем закупок 1 раз в 4 недели	50 PV	50 PV	50 PV	50 PV
Размер вознаграждения за развитие	**8 %, 9 %**	**9 %, 10 %**	**10 %, 11 %**	**11 %, 12 %**
Максимальное вознаграждение за неделю при каждом сравнении объемов	800 BV	1600 BV	3000 BV	5000 BV

Дистрибьюторы – участники программ «Бронзовая карта», «Серебряная карта», «Золотая карта», «Платиновая карта» при развитии своих прямых привлеченных участников программ «Бронзовая карта», «Серебряная карта», «Золотая карта», «Платиновая карта» получают вознаграждение за развитие.

Соответствующий процент вознаграждения выплачивается следующим образом:

Объемы развития прямых структур за неделю располагаются в порядке убывания и попарно сравниваются. Соответствующий статусу карты процент вознаграждения выплачивается от объема меньшей структуры. Далее разница объемов сравниваемых на первом этапе структур сравнивается с объемом следующей структуры, после чего процент вознаграждения также рассчитывается с объема меньшей структуры и так далее. При первом сравнении берется меньшее процентное значение, указанное в таблице выше, при всех последующих – большее. Если при последнем сравнении остается разница – объем остается в этой структуре для подсчета на следующей неделе.

Примечания:

- В течение 4 недель после присоединения дистрибьюторы – участники программ «Бронзовая карта», «Серебряная карта», «Золотая карта», «Платиновая карта» освобождаются от требований по обязательному объему закупок (50 PV) для получения вознаграждения за развитие.

  В 5 неделю необходимо сделать обязательный объем закупок.
- Если дистрибьюторы – участники программ «Бронзовая карта»,«Серебряная карта», «Золотая карта», «Платиновая карта» в течение 12 недель не получают вознаграждение за развитие, сохраненные объемы больше не переносятся.
- Вознаграждение за развитие рассчитывается еженедельно.

3.3. Вознаграждение за консультирование

Программа	Серебряная карта	Золотая карта	Платиновая карта
Аттестационные требования	Дистрибьютор «Тяньши» – участник программ «Серебряная карта», «Золотая карта», «Платиновая карта» должен получить недельное вознаграждение за развитие, чтобы иметь возможность получения вознаграждения за консультирование в эту же неделю		
1-е поколение	**4 %**	**4 %**	**4 %**
2-е поколение	**4 %**	**4 %**	**4 %**
3-е поколение		**4 %**	**4 %**
4-е поколение			**4 %**

– Все непосредственно привлеченные дистрибьюторы, независимо от того, в каком поколении они позиционированы, для своего фактического наставника всегда будут находиться в первой линии при подсчете данного вознаграждения.

– Исходная величина для начисления вознаграждения за консультирование – вознаграждение за развитие соответствующего привлеченного дистрибьютора. Проводится компрессия неактивных поколений.

– Вознаграждение за консультирование рассчитывается еженедельно.

3.4. Прямое и структурное вознаграждение, скидки

Статус		Основные статусы					
		4*	5*	6*	7*	Неактивный 8*	Активный 8*
Размер скидки		**10 %**	**14 %**	**18 %**	**23 %**	**28 %**	**31 %**
Размер вознаграждения							
Требования для получения вознаграждения (PV)	Обязательный объем закупок	20	20	20	100	200	200
	Групповые объемы						
	Ежемесячный объем целой структуры						ОЦС равен 5000 PV

– При выполнении соответствующих обязательных объемов закупок дистрибьюторы 4*–8* получают согласно подтвержденному статусу прямое и структурное вознаграждение.

– Дистрибьюторы почетных статусов при выполнении соответствующих требований к обязательному объему закупок, групповому объему и ежемесячному объему целой структуры соответствующего количества дистрибьюторов 8* получают прямое и непрямое вознаграждение.

	Почетные статусы					
	БЛ	СЛ	ЗЛ	ЗЛ 1*–5*	ПЧП	ЗПЧП
	35 %	**37 %**	**39 %**	**40 %**	**41 %**	**41,5 %**
	200	200	200	200	200	200
	1000	1000	1000	1000	1000	1000
	ОЦС каждого Д 8* из 2-х разных структур равен или больше 5000 PV	ОЦС каждого Д 8* из 3-х разных структур равен или больше 5000 PV	ОЦС каждого Д 8* из 4-х разных структур равен или больше 5000 PV	ОЦС каждого Д 8* из 5-ти разных структур равен или больше 5000 PV	В каждой из 4-х разных структур по 1 активному ЗЛ	В каждой из 4-х разных структур по 1 активному ПЧП

– Активный дистрибьютор 8* – дистрибьютор, выполнивший в операционном периоде обязательный объем закупок 200 PV и ОЦС 5000 PV.

– Неактивный дистрибьютор 8* – дистрибьютор, не выполнивший в операционном периоде обязательный объем закупок 200 PV и/или ОЦС 5000 PV.

– Прямое и структурное вознаграждение рассчитывается ежемесячно.

3.5. Вознаграждение за руководство

Статус		Основной статус	Почетные статусы
		8*	БЛ
Размер вознаграждения	1-е поколение	**1 %**	**1 %**
	2-е поколение	**1 %**	**1 %**
	3-е поколение	**1 %**	**1 %**
	4-е поколение	**0,5 %**	**0,5 %**
	5-е поколение		**0,5 %**
	6-е поколение		**0,5 %**
	7-е поколение		
	8-е поколение		
	9-е поколение		
	10-е поколение		
	11-е поколение		
Требования для получения вознаграждения (PV)	Обязательный объем закупок	200	200
	Групповые объемы	800	1000
	Ежемесячный объем целой структуры		ОЦС каждого Д 8* из 2-х разных структур равен или больше 5000 PV

– Для получения вознаграждения за руководство дистрибьюторам в статусе от 8* и выше необходимо выполнить условия к обязательному объему закупок, групповому объему и начиная со статуса «Бронзовый Лев», требования к ежемесячному объему целой структуры соответствующего количества дистрибьюторов 8*.

Почетные статусы				
СЛ	ЗЛ	ЗЛ 1*–5*	ПЧП	ЗПЧП
1 %	**1 %**	**1 %**	**1 %**	**1 %**
1 %	**1 %**	**1 %**	**1 %**	**1 %**
1 %	**1 %**	**1 %**	**1 %**	**1 %**
0,5 %	**0,5 %**	**0,5 %**	**0,5 %**	**0,5 %**
0,5 %	**0,5 %**	**0,5 %**	**0,5 %**	**0,5 %**
0,5 %	**0,5 %**	**0,5 %**	**0,5 %**	**0,5 %**
0,5 %	**0,5 %**	**0,5 %**	**0,5 %**	**0,5 %**
	0,5 %	**0,5 %**	**0,5 %**	**0,5 %**
		0,5 %	**0,5 %**	**0,5 %**
			0,5 %	**0,5 %**
				0,5 %
200	200	200	200	200
1000	1000	1000	1000	1000
ОЦС каждого Д 8* из 3-х разных структур равен или больше 5000 PV	ОЦС каждого Д 8* из 4-х разных структур равен или больше 5000 PV	ОЦС каждого Д 8* из 5–10-ти разных структур равен или больше 5000 PV	В каждой из 4-х разных структур по 1 активному ЗЛ	В каждой из 4-х разных структур по 1 активному ПЧП

– Дистрибьюторы со статусом 8* и выше получают вознаграждение за групповые объемы 8*, которые находятся в глубине подчинения, при этом происходит компрессия неактивных поколений.

– Вознаграждение за руководство рассчитывается ежемесячно.

3.6. Почетное вознаграждение

Статус		БЛ	СЛ	ЗЛ	ЗЛ с 1*
Размер вознаграждения		**1 %**	**0,75 %**	**0,5 %**	**0,2 %**
Требования для получения вознаграждения (PV)	Обязательный объем закупок	200	200	200	200
	Групповые объемы	1000	1000	1000	1000
	Ежемесячный объем целой структуры	ОЦС каждого Д 8* из 2-х разных структур равен или больше 5000 PV	ОЦС каждого Д 8* из 3-х разных структур равен или больше 5000 PV	ОЦС каждого Д 8* из 4-х разных структур равен или больше 5000 PV	ОЦС каждого Д 8* из 5-ти разных структур равен или больше 5000 PV

– Для получения почетного вознаграждения дистрибьюторам со статусом БЛ, СЛ, ЗЛ, ЗЛ*, ПЧП, ЗПЧП необходимо выполнить условия к обязательному объему закупок, групповому объему и ежемесячному объему целой структуры соответствующего количества дистрибьюторов 8*.
– Почетное вознаграждение рассчитывается ежемесячно. При расчете используется только структурный (розничный) объем продаж.

3.7. Особое вознаграждение

Особое вознаграждение включает в себя вознаграждение на поездку для участия в международной конференции, вознаграждение «Престижный автомобиль», вознаграждение «Элитный коттедж».

Виды особого вознаграждения:

а) Вознаграждение «Поездка для участия в международной торжественной конференции» (1 %)

Право на получение вознаграждения: в случае публикации компанией плана мотивационной программы дистрибьюторы, выполнившие ее квалификационные требования, смогут принять участие в международной торжественной конференции.

ЗЛ*				ПЧП	ЗПЧП
ЗЛ с 2*	ЗЛ с 3*	ЗЛ с 4*	ЗЛ с 5*		
0,2 %	**0,2 %**	**0,2 %**	**0,2 %**	**0,5 %**	**0,25 %**
200	200	200	200	200	200
1000	1000	1000	1000	1000	1000
ОЦС каждого Д 8* из 6-ти разных структур равен или больше 5000 PV	ОЦС каждого Д 8* из 7-ми разных структур равен или больше 5000 PV	ОЦС каждого Д 8* из 8-ми разных структур равен или больше 5000 PV	ОЦС каждого Д 8* из 10-ти разных структур равен или больше 5000 PV	В каждой из 4-х разных структур по 1 активному ЗЛ	В каждой из 4-х разных структур по 1 активному ПЧП

б) Вознаграждение «Престижный автомобиль» (1,5 %)

Данный вид особого вознаграждения могут получить дистрибьюторы со статусом «Золотой Лев» и выше.

Вознаграждение: 30 000 у.е.

Правила расчета:

- *При подтверждении активности почетного звания по результатам месяца «Золотой Лев» получает 1 балл;*
- *При подтверждении активности почетного звания по результатам месяца «Почетный член правления» получает 4 балла;*

При накоплении 12 баллов или при повышении статуса до «Заслуженного почетного члена правления» и поддержании активности в течение одного месяца, единоразово выплачивается вознаграждение в размере 30 000 у.е.

Если дистрибьютор ранее уже получал соответствующее особое вознаграждение, то при выплате будет произведен вычет ранее выданной суммы.

в) Вознаграждение «Элитный коттедж» (0,5 %)

Данный вид особого вознаграждения могут получить дистрибьюторы следующих статусов: «Почетный член правления», «Заслуженный почетный член правления».

Вознаграждение: общая сумма 170 000 у.е., выплачивается поэтапно.

Правила расчета:

- *При подтверждении активности почетного звания по результатам месяца «Почетный член правления» получает 4 балла;*
- *При подтверждении активности почетного звания по результатам месяца «Заслуженный почетный член правления» получает 15 баллов.*

При накоплении суммарно 50 баллов выплачивается 40 000 у.е.

При накоплении суммарно 100 баллов выплачивается 50 000 у.е. (всего 90 000 у.е.).

При накоплении суммарно 150 баллов выплачивается 80 000 у.е. (всего 170 000 у.е.).

Если дистрибьютор ранее уже получал соответствующее особое вознаграждение, то при выплате данного вознаграждения будет произведен вычет ранее выплаченного вознаграждения.

Примечания:

- Объемы развития участвуют в расчете следующих вознаграждений: вознаграждение за привлечение, вознаграждение за развитие, вознаграждение за консультирование, особое вознаграждение.
- Структурные (розничные) объемы участвуют в расчете следующих вознаграждений: прямое и структурное вознаграждение, вознаграждение за руководство, почетное вознаграждение, особое вознаграждение.
- Объемы развития и структурные объемы вместе позволяют дистрибьютору получать следующий статус.
- Объемы развития и структурные объемы учитываются в обязательном объеме закупок и в групповом объеме.
- При аттестации активности почетного статуса учитываются объемы развития и структурные объемы. С 27 сентября 2017 года по 26 июня 2018 года для дистрибьюторов с почетными званиями действуют

льготные условия подтверждения активности: для выполнения ежемесячного объема целой структуры соответствующего количества дистрибьюторов 8* (3000 PV). Также льготные условия распространяются на подтверждение активности дистрибьюторов 8* (3000 PV).

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

TIENS

МАРКЕТИНГ-ПЛАН

«Тяньши»

Горячая линия: (495) 660-17-17

Издание II, 2017 год

vk.com/ru_tiens WeChat: TIENSRUSSIADAILY ru.tiens.com facebook.com/tiensrussia twitter.com/TiensRussia