

TIENS Европа Новый план вознаграждения 15.7.2016

В случае разногласий и различий в связи с лингвистической интерпретацией - английская версия имеет преимущественную силу
TIENS оставляет за собой права изменять, интерпретировать и модифицировать План Вознаграждения по мере необходимости

Бонусы

A

Объем
вступительн
ых продаж
(за
вступительн
ый набор)

01
Бонус за
спонсирован
ие

02
Бонус
развити
я

03
Коучин
г
бонус

07/08
Почетный
бонус/
Специальные
награды

B

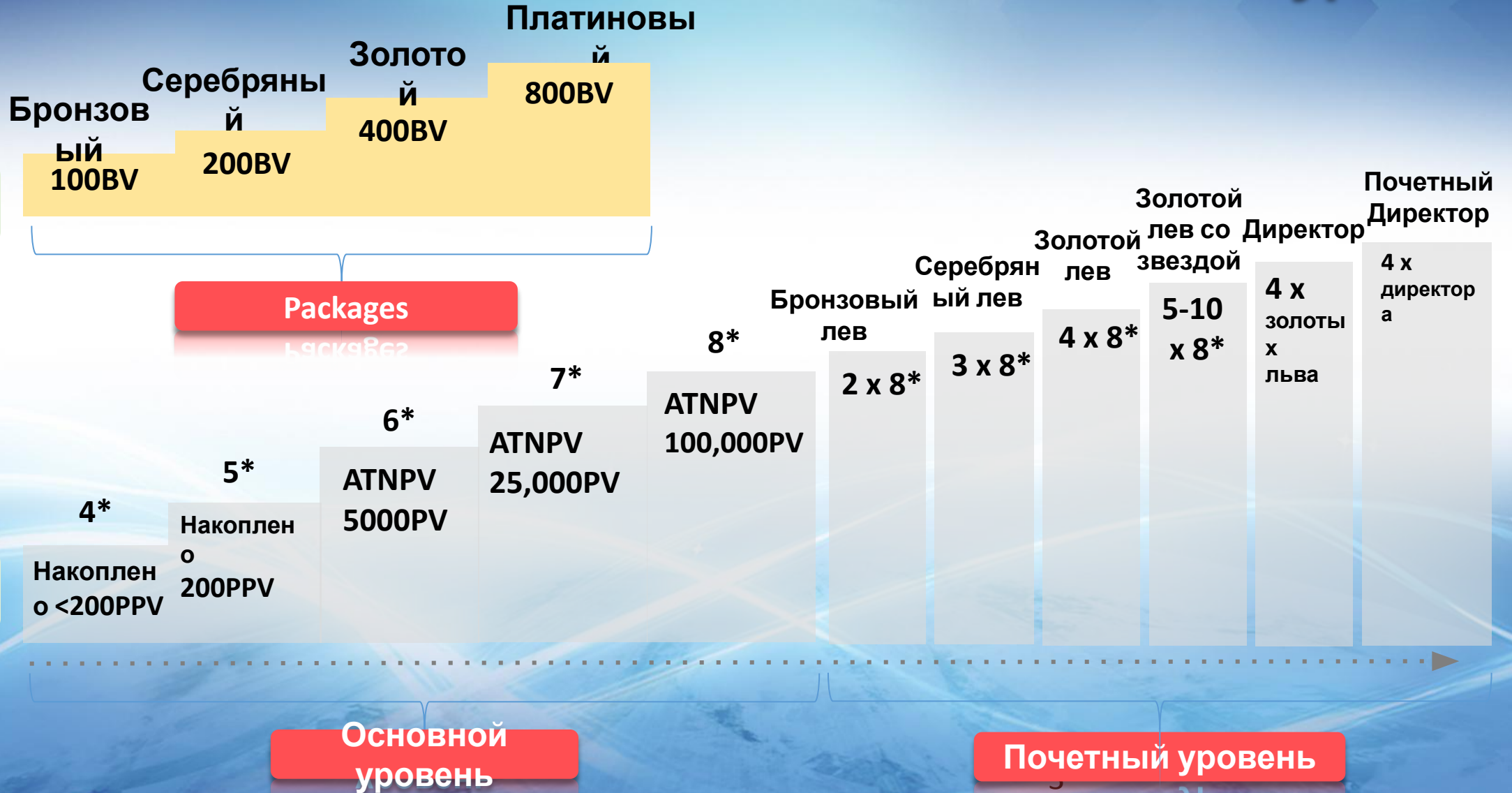
Объем
продаж за
повторны
е заказы

04
Бонус
объема
продаж

05
Бонус
лидерст
ва

06
Бонус
отличи
я

Вступительные наборы и уровни





Вступительные наборы

	Вступительные наборы	Скидка на повторные заказы
Бронзовый	100BV	-
Серебряный	200BV	5%
Золотой	400BV	8%
Платиновый	800BV	15%

Изменение вступительного набора:

- В течении 8 недель с недели присоединения, нужно ТОЛЬКО докупить разницу, чтобы повысить вступительный набор
- Спустя 8 недель, чтобы повысить вступительный набор нужно приобрести необходимый набор за полную стоимость

Быстрый доход

A

Объем
вступительн
ых продаж
(за
вступительн
ый набор)

01
Бонус за
спонсирован
ие

02
Бонус
развити
я

03
Коучин
г
бонус

07/08
Почетный
бонус/
Специальные
награды

04
Бонус
объема
продаж

05
Бонус
лидерст
ва

06
Бонус
отличи
я

B

Объем
продаж за
повторны
е заказы



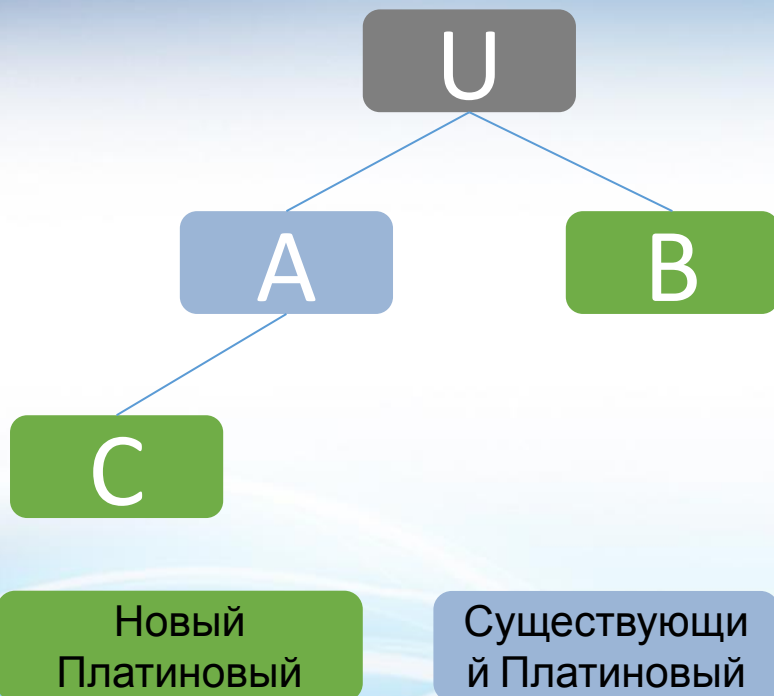
Бонус за спонсирование – 15%

Все консультанты, которые приобретут новые вступительные наборы смогут получить соответствующий бонус за спонсирование при спонсировании новых консультантов

	Вступительные наборы	Бонус
Бронзовый	100BV	8%
Серебряный	200BV	10%
Золотой	400BV	12%
Платиновый	800BV	15%



Бонус за спонсирование – 15%



1. U приобрел Платиновый вступительный набор. U спонсирует B и C, оба B и C приобрели Платиновый вступительный набор.
2. C размещен под A, прямым спонсором которого является U;
3. U получит за обоих бонус за спонсирование независимо от места размещения.
4. Бонус за спонсирование $U = 2 \times 800BV \times 15\%$

\$240

Вознаграждения за развитие структуры





Бонус развития

	Вступительный набор	PPV за 4 недели	Бонус	Максимальный бонус за неделю на основе сравнения
Бронзовый	100BV	50PV	8%, 9%	800
Серебряный	200BV	50PV	9%, 10%	1600
Золотой	400BV	50PV	10%, 11%	3000
Платиновый	800BV	50PV	11%, 12%	5000

1. В течении первых 4 недель нет требований PPV
2. Чтобы достичь этот бонус, начиная с 5-й недели после присоединения необходимо делать минимум 50 PPV каждые 4 недели.
3. Когда вы начинаете получать бонус за объем вступительных продаж с ваших структур, вам надо квалифицироваться на этот бонус раз в 12 недель. Иначе, оставшиеся объемы за вступительные продажи с ваших структур обнулятся.



Бонус развития Как считается бонус?

Для определения бонуса необходимо знать как работает метод “сравнения”. Для этого необходимо как минимум 2 структуры с BV для сравнения.

Вторая по величине структура будет СРАВНИВАТЬСЯ с самой большой структурой. То есть BV второй по величине структуры будет использоваться для расчета бонуса.

U

Структура А
5,000BV

Структура В
6,000BV

Самая большая
структура

Вторая по величине
структура

А-В совпавшее BV = 5,000BV

Баланс BV структуры В, который не совпал с самой большой структурой (6000-5000=1000BV) будет использован для сравнения на следующей неделе

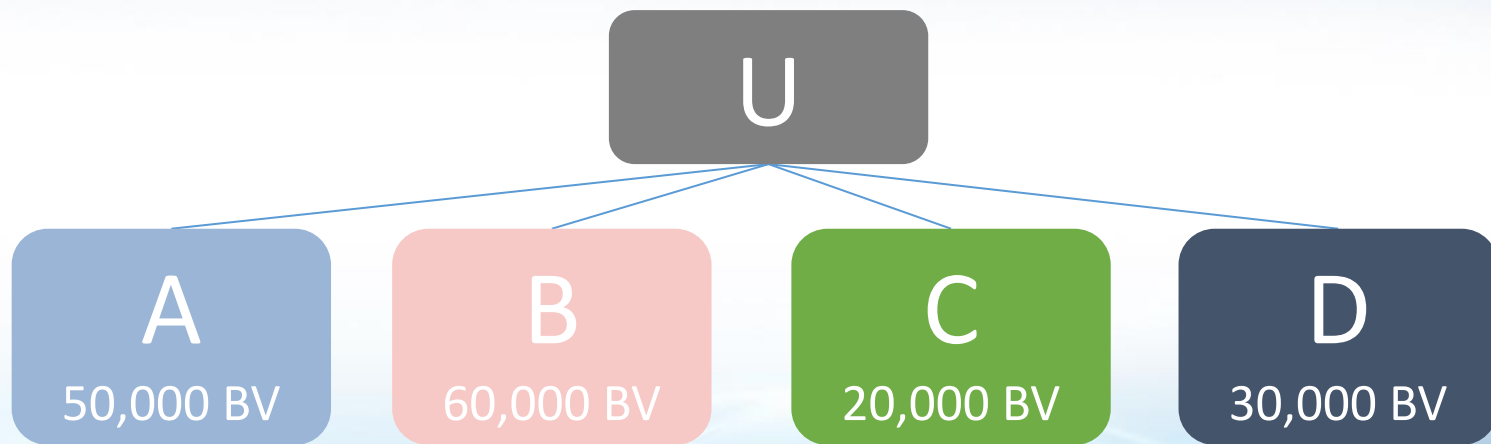


Бонус развития Как считается бонус?

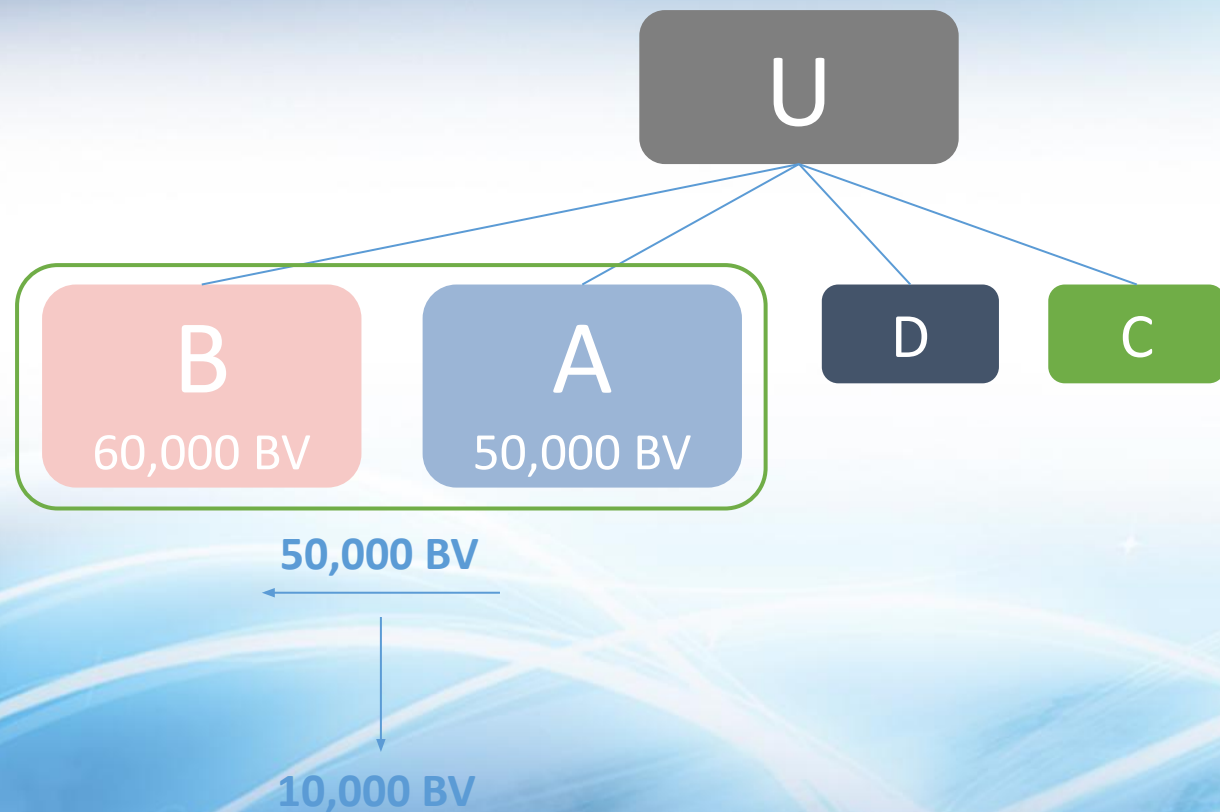
U: присоединился с Платиновым вступительным набором, его повторные заказы каждые 4 недели составляют минимум 50PPV.

1 шаг: Определить самую большую структуру. Сортировать структуры нужно в убывающем порядке в соответствии с общим BV. Структура с самым большим BV будет определяться как самая большая структура.

- Самая большая : B
- 2 по величине: A
- 3 по величине: D
- 4 по величине: C



Бонус развития Как считается бонус?



Шаг 1:

Сравнить BV ваших 2 самых больших структур - (A) сравнить со структурой (B).

Шаг 2:

Подсчитать общее совпавшее BV (50,000BV) x процент (11%) = 5500 USD

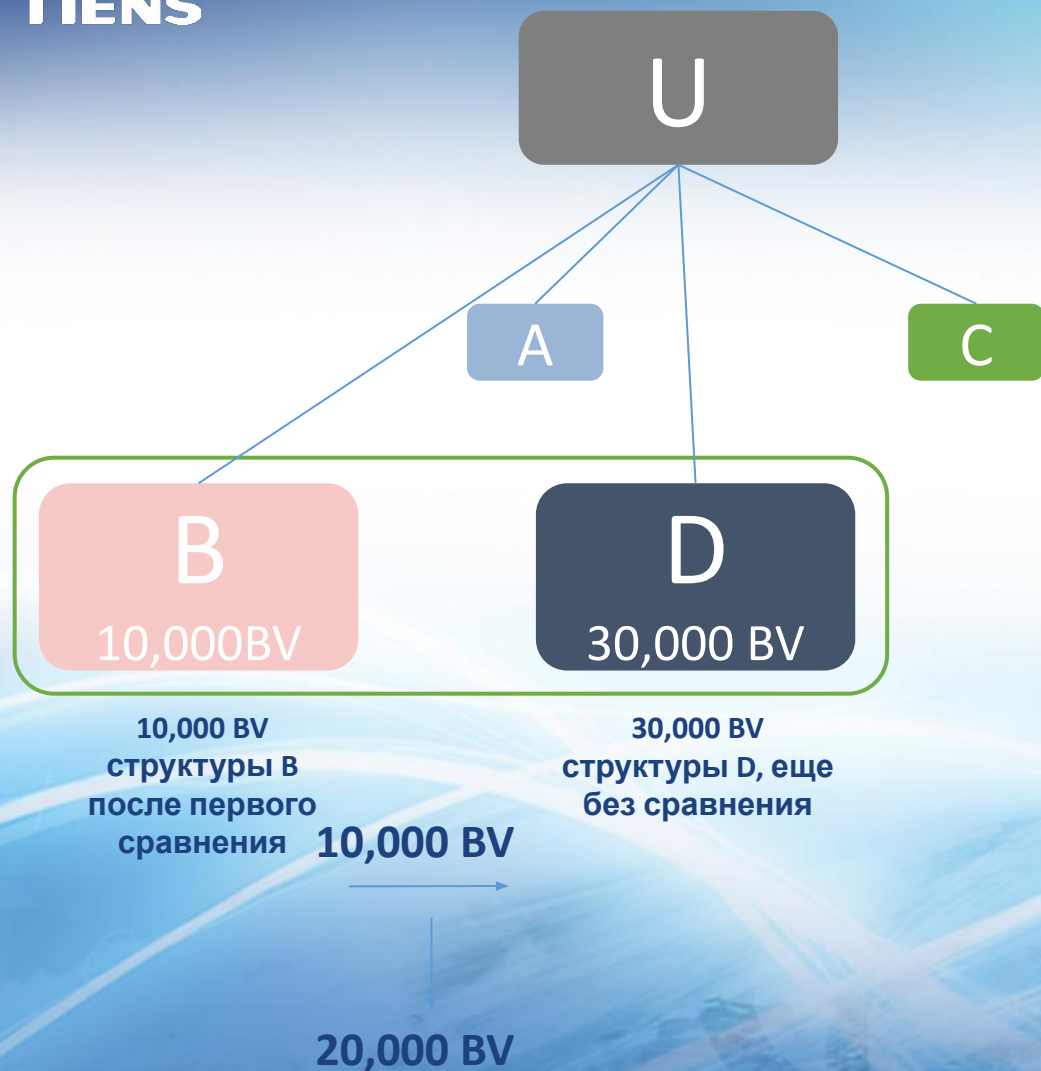
Будет выплачено ТОЛЬКО 5000 USD - максимальный еженедельный бонус на основе сравнения.

Шаг 3:

Баланс BV, который не совпал с самой большой структурой (60000 – 50000) будет использован для следующего сравнения



Бонус развития Как считается бонус?



Шаг 1:

Сравнить баланс BV второй большой структуры (B) со следующей по величине структурой (D).

Шаг 2:

Подсчитать общее совпавшее BV (10,000BV) x процент (12%) = 1,200 USD

Шаг 3:

Баланс BV, который не совпал с третьей по величине структурой (30000 – 10000), будет использован для следующего сравнения



Общий бонус развития U :
 $5000+1200+2400=$ **\$8600**

Бонус развития Как считается бонус?

Шаг 1:

Сравнить баланс BV третьей по величине структуры (D) с четвертой по величине структурой (C).

Шаг 2:

Подсчитать общее совпавшее BV (20,000BV) x процент (12%) = 2,400 USD

Шаг 3:

Когда структуры совпали, то баланса для сравнения структур больше нет и в данном случае не произвести сравнение. Если есть баланс BV, который не был сравнен, то он будет ПЕРЕНЕСЕН на следующую неделю

Вознаграждения за обучения и коучинг

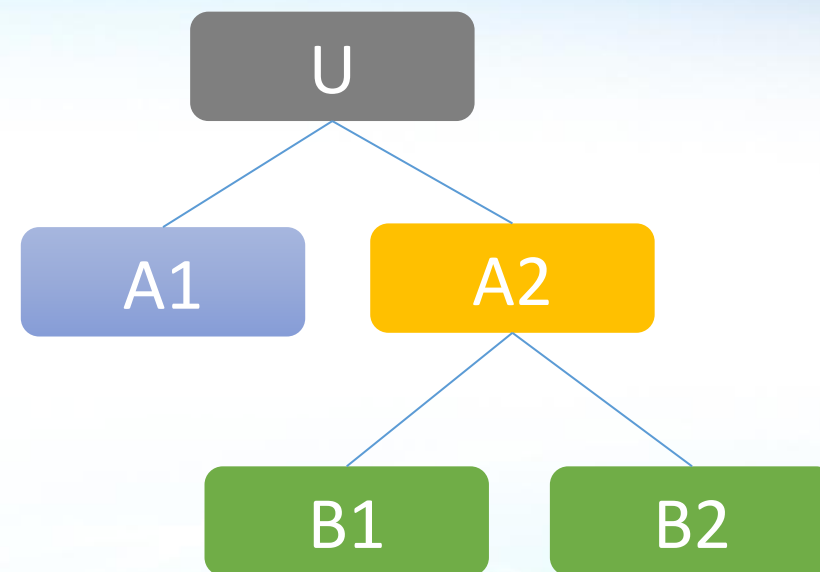


Коучинг бонус – 20%

Вступительный набор	Серебряный	Золотой	Платиновый
Требования квалификации	1. Выполнить требования квалификации для недельного бонуса развития 2. Количество уровней = общее количество активных прямо-спонсированных нижестоящих консультантов на неделе		
Уровень 1	5%	5%	5%
Уровень 2	5%	5%	5%
Уровень 3		5%	5%
Уровень 4			5%

1. Коучинг бонус связан со структурами консультантов, которые спонсируются. Все прямо-спонсированные нижестоящие консультанты будут считаться как Уровень 1, независимо от размещения нижестоящего в структуре.
2. Этот бонус считается в соответствии с бонусом развития, полученным нижестоящими консультантами. Все неквалифицированные уровни будут сжаты до следующего квалифицированного уровня.

1. U спонсирует A1 и A2. Все приобрели Платиновый вступительный набор.
2. A2 спонсирует B1 и B2 на этой неделе. Они приобрели Платиновый вступительный набор.
3. Предположим, что U и A2 выполнили квалификацию для бонуса развития на этой неделе, тогда U полагается коучинг бонус.



Коучинг бонус U

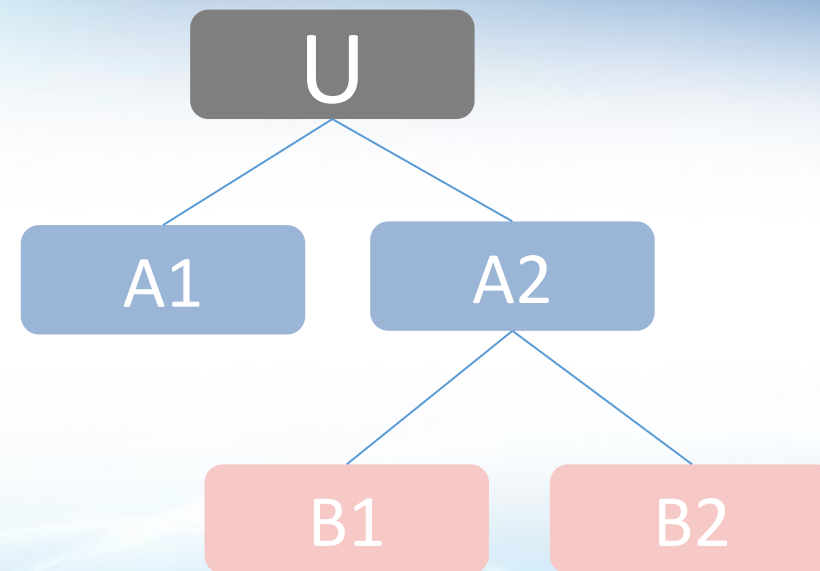
=Бонус развития полученный A2 x 5%

=(800 x 11%) x 5% = **\$4.40**



Коучинг бонус

1. U спонсирует A1 и A2. Все приобрели Платиновый вступительный набор.
2. A2 спонсирует B1 и B2 на этой неделе. Они приобрели Платиновый вступительный набор.
3. Предположим, что U и A2 выполнили квалификацию для бонуса развития на этой неделе, тогда U полагается коучинг бонус.



Коучинг бонус U

=Бонус развития полученный A2 x 5%

=(800 x 11%) x 5% =

\$4.40

Бонусы лояльных потребителей

A

Объем
вступительн
ых продаж
(за
вступительн
ый набор)

01
Бонус за
спонсирован
ие

02
Бонус
развити
я

03
Коучин
г
бонус

07/08
Почетный
бонус/
Специальные
награды

B

Объем
продаж за
повторны
е заказы

04
Бонус
объема
продаж

05
Бонус
лидерст
ва

06
Бонус
отличи
я



TIENS

Unit: PV

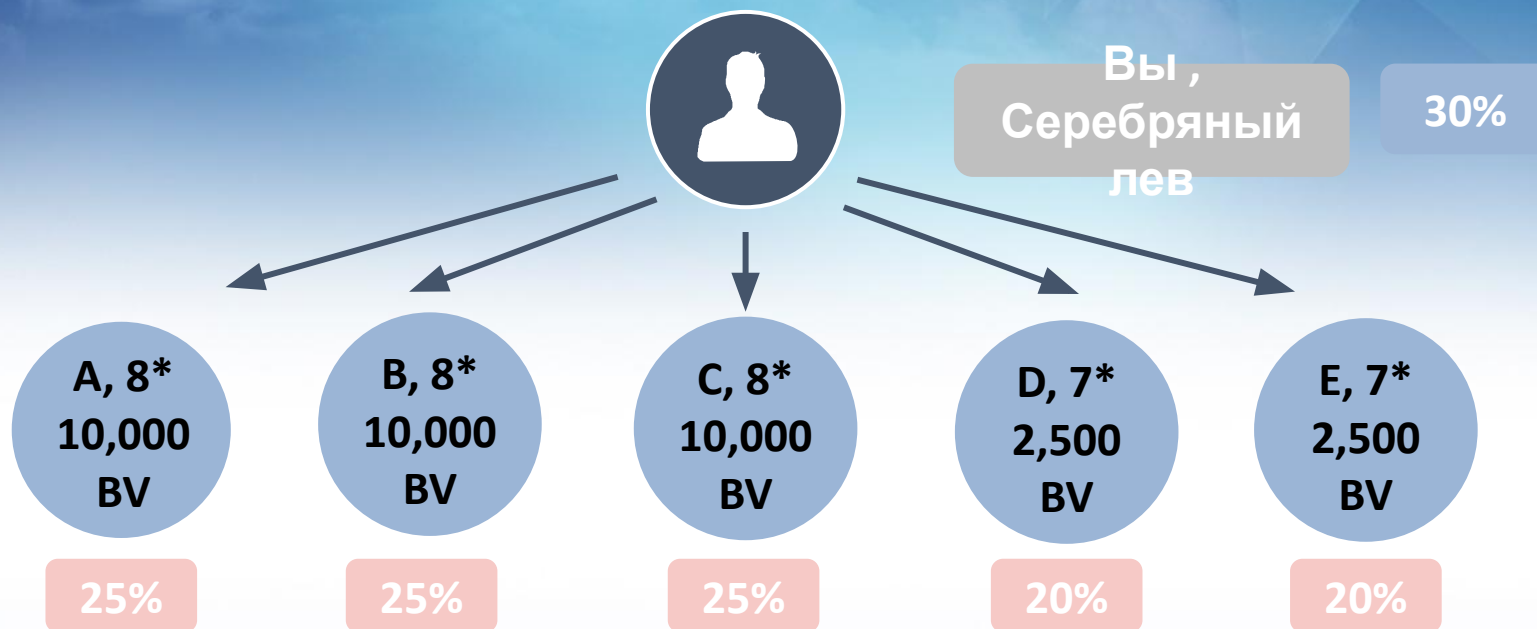
Бонус объема продаж – 35%

Уровень	5*	6*	7*	8*	Бронзовый лев	Серебряный лев	Золотой лев	Золотой лев со звездой	Директор	Почетный директор	
%	10%	15%	20%	25%	28%	30%	32%	33%	34%	35%	
Требования квалификации для достижения бонуса	PPV	20	20	100	200	←----- 200 -----→					
	GPV					←----- 1000 -----→					
	TNPV					2 x 8* с 5000 TNPV каждый	3 x 8* с 5000 TNPV каждый	4 x 8* с 5000 TNPV каждый	5-10 x 8* с 5000 TNPV каждый	4 x активных золотых льва	4 x активных директора
Специальные требования квалификации для структуры 8*					3000 TNPV с 27 июля 2016 по 26 июля 2017						

Repeat Sales (Personal Purchase) supports the Qualification for both the Enrollment Bonuses & Repeat Sales Bonuses



Бонус объема продаж – 35%



1. % в это % бонус вашего первого уровня;
2. Вы Серебряный лев с 5 нижестоящими, А, В, С, D и E
3. Вы получите:

$$A=B=C=10,000 \times (30\%-25\%)=500$$

$$D=E=2,500 \times (30\%-20\%)=250$$

$$500 \times 3+250 \times 2=2,000$$

Бонус объема продаж

\$2,000

Бонусы лидерства

A

Объем
вступительн
ых продаж
(за
вступительн
ый набор)

01
Бонус за
спонсирован
ие

02
Бонус
развити
я

03
Коучин
г
бонус

07/08
Почетный
бонус/
Специальные
награды

B

Объем
продаж за
повторны
е заказы

04
Бонус
объема
продаж

05
Бонус
лидерст
ва

06
Бонус
отличи
я

Бонус лидерства – 12.5%

Уровень	8*	Бронзовый лев	Серебряный лев	Золотой лев	Золотой лев со звездой	Директор	Почетный директор
1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
2	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
3	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
4	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
5		1%	1%	1%	1%	1%	1%
6		1%	1%	1%	1%	1%	1%
7			1%	1%	1%	1%	1%
8				1%	1%	1%	1%
9					1%	1%	1%
10						1%	1%
11							1%

1. Консультанты 8* и выше могут получить бонус лидерства в соответствии с их уровнем квалификации в данный месяц
2. Бонус генерируется и считается от GRV нижестоящих структур 8* в соответствии с вышеуказанными %. Все уровни не выполнившие квалификацию, будут сжаты



Бонус лидерства – 12.5%

Например:

1. U - Серебряный лев, 200PPV /1000GPV в месяц

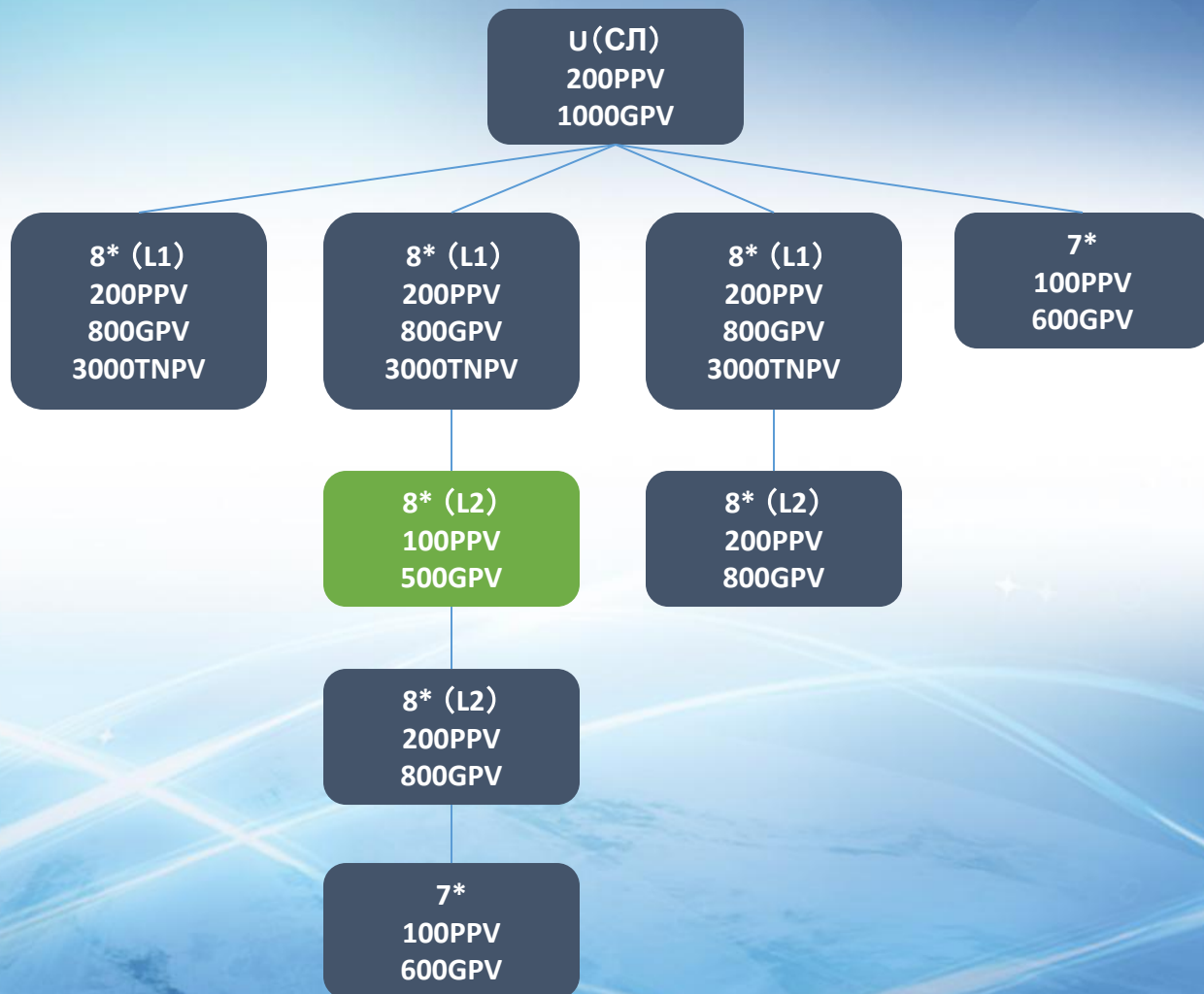
2. Консультант 8* (выделено зеленым цветом) не выполнил квалификацию для 8* в данный месяц. GPV этого уровня будет сжата до уровня 2 (L2). Квалификация следующей структуры 8* будет рассматриваться как уровень 2 (L2) и так далее

3. Бонус лидерства U:

L1: $(800+800+800) \times 2\% = 48\text{USD}$

L2: $(800+800+500) \times 1.5\% = 31.5\text{USD}$

\$79.5



Награды Отличия

A

Объем
вступительн
ых продаж
(за
вступительн
ый набор)

01
Бонус за
спонсирован
ие

02
Бонус
развити
я

03
Коучин
г
бонус

07/08
Почетный
бонус/
Специальные
награды

B

Объем
продаж за
повторны
е заказы

04
Бонус
объема
продаж

05
Бонус
лидерст
ва

06
Бонус
отличи
я

Бонус отличия – 2%

Уровень		Золотой лев со звездой	Директор	Почетный директор
%	1	0.2%	0.2%	0.2%
	2	0.2%	0.2%	0.2%
	3	0.2%	0.2%	0.2%
	4	0.2%		
Требования квалификации для достижения бонуса	PPV	← 200 →		
	GPV	← 1000 →		
	TNPV	5-10 x 8* с 5000 TNPV каждый	4 x активных Золотых льва	4 x активных Директора
Специальные требования квалификации для структуры 8*		3000 TNPV с 27 июля 2016 по 27 июля 2017		

1. Золотые львы со звездами и выше могут получить бонус отличия в соответствии с уровнем квалификации в месяц.
2. Бонус считается от GPV нижестоящих с тем же самым почетным уровнем в соответствии с % распределением бонуса. Все уровни не выполнившие квалификацию будут сжаты.

Престижные награды

А

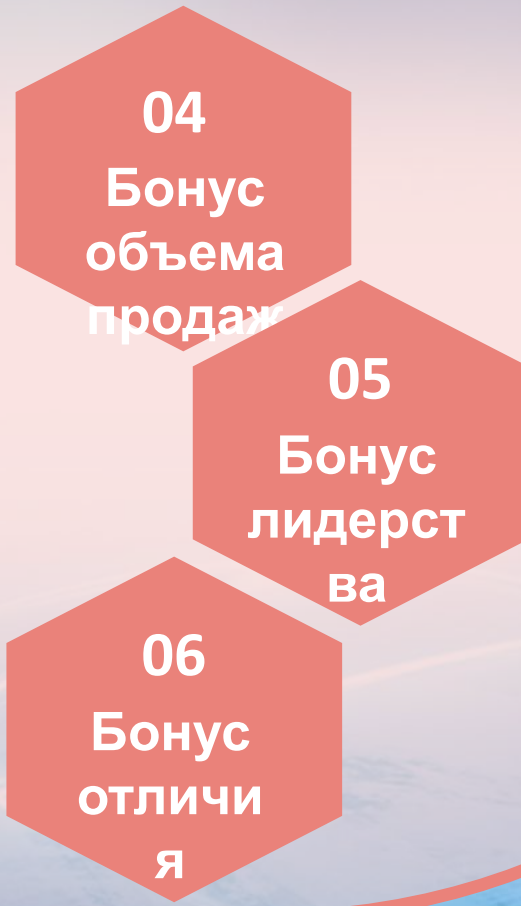
Объем
вступительн
ых продаж
(за
вступительн
ый набор)



07/08
Почетный
бонус/
Специальные
награды

В

Объем
продаж за
повторны
е заказы





TIENS

Почетный бонус – 4%

1. Для Бронзовых львов и выше
2. 1% бонуса для золотых львов со звездами распределяется равномерно: от золотого льва 1* до золотого льва 5* - каждый получит по 0.2%

Уровень	Бронзовый лев	Серебряный лев	Золотой лев	Золотой лев со звездой	Директор	Почетный директор
Процент	1%	0.75%	0.5%	0.2 % x 5	0.5%	0.25%
PPV	← 200PV →					
GPV	← 1000PV →					
Требования нижестоящих структур TNPV	2 x 8* с 5000 TNPV каждый	3 x 8* с 5000 TNPV каждый	4 x 8* с 5000 TNPV каждый	5-10 x 8* с 5000 TNPV каждый	4 x Активных золотых льва	4 x Активных директора
Специальные требования квалификации для структур 8*	3000 TNPV с 27 июля 2016 по 26 июля 2017					

Объем вступительных продаж и объем продаж за повторные заказы поддерживают требования TNPV для бонусов почетных консультантов



Специальные награды – 2%

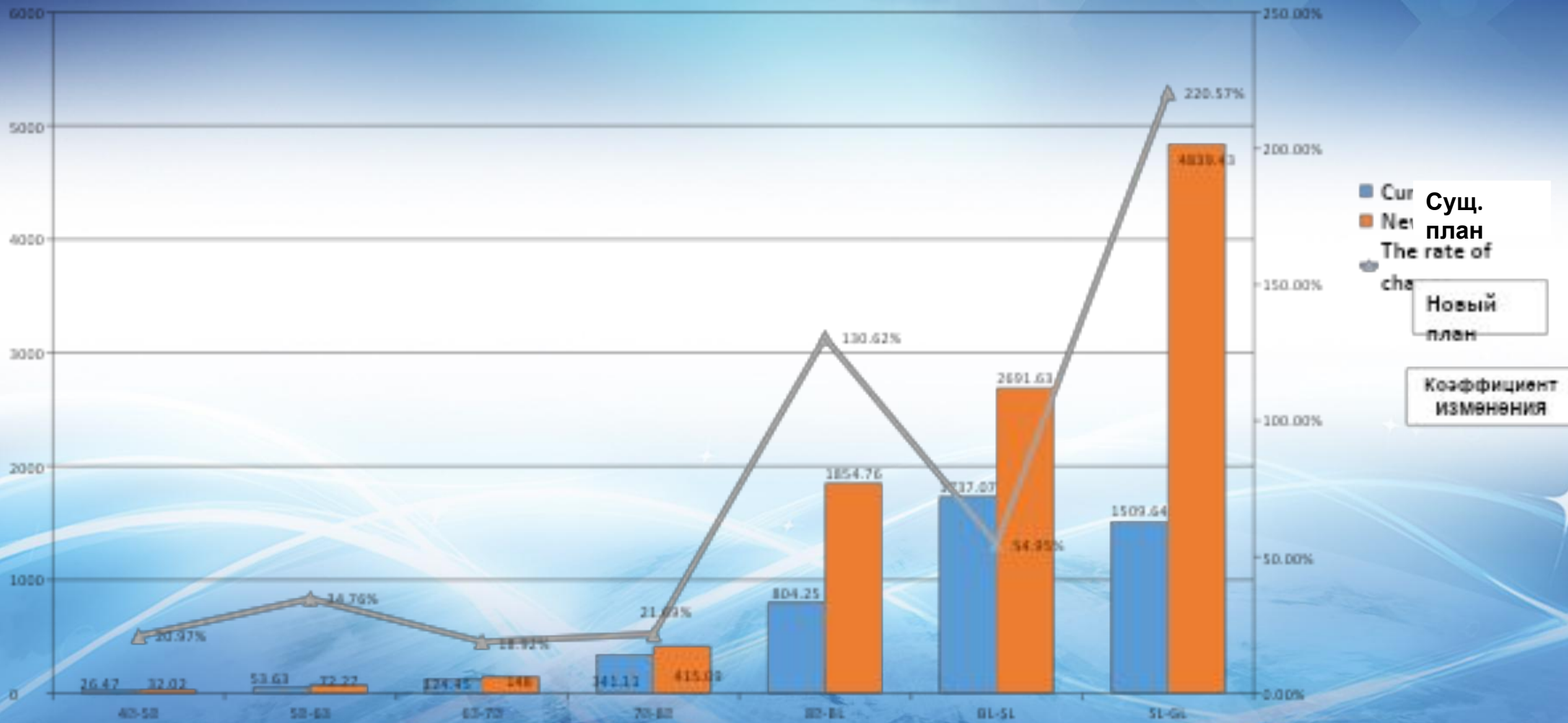
- **Мотивационные программы для путешествий и обучений**
 - **Награда «Автомобиль» (фонд)**
 - **Награда «Роскошный дом» (фонд)**
- * Обратитесь к ежегодному плану специальных наград**



Сравнение бонусов

Существующий план		Новый план		Коэффициент изменения
Уровень	Средний бонус/уровень	Уровень	Средний бонус/уровень	
4★	26.47	5★	32.02	20.97%
5★	53.63	6★	72.27	34.76%
6★	124.45	7★	148.00	18.92%
7★	341.11	8★	415.09	21.69%
8★	804.25	Бронзовый лев	1854.76	130.62%
Бронзовый лев	1737.07	Серебряный лев	2691.63	54.95%
Серебряный лев	1509.64	Золотой лев	4839.43	220.57%

Сравнение бонусов



Новый план вознаграждения (Европейский регион) с 27.7.2016 по 26.9.2016

1. Целевая аудитория	Все существующие консультанты Европейского региона, которые присоединились к TIENS до 27.7.2016 и достигли уровня 3* и выше
2. Детали акции	<ul style="list-style-type: none"> • Все консультанты 3* и выше достигнут уровня Бронзового консультанта (действует в течении 1 года) <p style="text-align: center;">Платиновая акция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Личные закупки на 600BV будет рассматриваться как Платиновое вступление • Личные закупки на 400BV при спонсировании одного (1) нового консультанта с Платиновым набором будет рассматриваться как Платиновое вступление • Личные закупки на 200BV при спонсировании двух (2) новых консультантов с Платиновым набором будет рассматриваться как Платиновое вступление
3. Акция для поиска новичков	<p style="text-align: center;">Для консультантов с Золотым и Платиновым вступлением ТОЛЬКО:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Вознаграждение 80USD при спонсировании 1 нового консультанта с Платиновым вступительным набором; • Вознаграждение 40USD при спонсировании 1 нового консультанта с Золотым вступительным набором • Вознаграждение 160USD при спонсировании 2 новых консультантов с Платиновым вступительным набором; • Вознаграждение 80 USD при спонсировании 2 новых консультантов с Золотым вступительным набором <p style="text-align: center;">Максимальное вознаграждение = 160USD для консультанта</p>
4. Акция для регистрации новых консультантов	Новые консультанты получают бесплатный стартовый комплект при регистрации с Золотым или Платиновым вступительным набором .
<p>Внимание : Бронзовое консультантство действует в течении 1 года. Перед окончанием этого срока Консультант должен соответствовать хотя бы ОДНОЙ критерии ниже:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Обновиться до Серебряного набора или выше; 2. Активные закупки (минимум 50BV) в течении 4 недель после автоматического обновления; <p>Консультант, который не соответствует ни одному из указанных выше критерий, потеряют свое бесплатное обновление и им будет необходимо приобрести вступительный набор за 200BV , 400BV или 800BV соответственно, чтобы стать Серебряным, Золотым или Платиновым консультантом.</p>	



**Увидимся
наверху!**