

СЕМЬ ВИДОВ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

Компенсационный План

После вступления в компанию в качестве партнера важно, чтобы вы приобрели Активный Статус и оставались активными каждый месяц — это даст вам право на получение комиссии. Для начала вам необходимо генерировать по крайней мере 100 пунктов личного объема (PV) ежемесячно - это ваша Норма Активности. Удобная программа автоматической доставки ASEA, с помощью которой ASEA автоматически доставляет вам продукты каждый месяц, обеспечивает быстроту и простоту данного процесса. Клиентский объем также будет включен в ваш личный объем.

Квалификационный период - одна неделя с субботы 12 ночи до пятницы 11:59 ночи по восточноевропейскому времени. Это означает что вы можете получать доход каждую неделю. Каждый вторник вы получаете отчет о заработанных бонусах за прошедшую неделю на ваш имэйл. И каждый четверг вы получаете деньги за прошедшую неделю на ваш электронный ASEA кошелек. Все выплаты производятся в местной валюте.

Итак, вы приобрели активный статус и теперь можете получать доход от семи способов, предлагаемых компенсационным планом ASEA.

Сейчас мы рассмотрим семь способов получения дохода.

1.БОНУС С РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ (Retail Customer)

Розничные продажи являются одним из семи видов дохода. Являясь партнером ASEA, вы можете покупать продукцию ASEA по оптовой цене и продавать ее по розничной цене, сохраняя за собой разницу. Продукты ASEA являются уникальными и восстребованными, и многие сотрудники находят этот способ высокоэффективным и самым быстрым способом для получения дополнительного дохода. Клиенты любят ваше внимание, - продавайте и зарабатывайте! Но если вы не хотите вкладывать деньги в товар и заниматься его доставкой, в таком случае научите ваших клиентов заказывать продукцию через ваш персональный ASEA сайт. На данном сайте Ваши клиенты имеют возможность делать одноразовые заказы и приобретать продукты по розничной цене, а мы выплатим вам 30 долларов США — разницу между розничной (150 долларов США) и оптовой ценой (120 долларов США).

Товарооборот, генерируемый вашими розничными клиентами, также засчитывается вам для выполнения ежемесячной Нормы Активности. За каждый проданный кейс (который засчитывается в ваш Персональный Объем как PV) вам начисляются 100 пунктов Объема. Если Объем от розничных клиентов превышает 200 PV в месяц, в таком случае все что выше этой цифры, добавляется к вашей меньшей ноге и засчитывается вам как ваш Комиссионный Объем (CV).

2.БОНУС ЗА ПРИВИЛЕГИРОВАННОГО КЛИЕНТА (Preferred Customer)

Если Ваши клиенты хотят пользоваться продукцией на постоянной основе (или подряд в течении нескольких месяцев), компания предлагает им воспользоваться опцией "Привилегированный Клиент" и приобретать продукию по оптовым ценам (по тем же ценам что и у сотрудников компании) с возможностью становиться на автодоставку.

Если вы зарегистрируете привилегированного клиента, вы оба получите от этого преимущества. Ваш Привилегированный Клиент получит скидку на продукцию, приобретая ее по оптовым ценам при использовании программы автоматической доставки для Привилегированных Клиентов ASEA, а вы будете зарабатывать бонус в размере 25 долларов США за каждый кейс продукта. В случае приобретения им двух кейсов продукции вы получите 50 долларов США и т. д. Для получения указанного бонуса вы должны иметь активный статус (генерировать 100 пунктов PV ежемесячно). Объем за каждый кейс, приобретенный Привилегированным Клиентом, составляет 50 CV. За счет данного объема выполняются требования к личному объему; он добавляется к вашей более слабой ноге.

3.БОНУС БЫСТРОГО СТАРТА (Fast Start)

Вы можете получать мгновенный Бонус Быстрого Старта в каждом случае личного спонсирования вами нового сотрудника (Associate), приобретающего продукцию ASEA в ходе процесса вступления в компанию (регистрации).

Бонус Быстрого Старта выплачивается одноразово - за каждый приобретенный новым сотрудником кейс, вы как спонсор (в английском варианте используется слово "Enroller") получаете \$20 США. Если новый сотрудник при регистрации приобрел продукции на два кейса, - вы получаете \$40 США, на три кейса - \$60 США и так далее.

Также данный единовременный Бонус Быстрого Старта имеют возможность получить в качестве вознаграждения и вышестоящие в вашей линии Директор 300 и Директор 700. Это мотивирует ваших вышестоящих спонсоров работать в глубь своей сети и помогать новичкам выстраивать свой бизнес. Давайте рассмотрим внимательно таблицу:

1-ое лицо ранга Директор 300, которое находится вверх по сети над вами, получает одноразово \$10 США за каждый кейс, \$20 США за два кейса,\$30 США за три кейса и так далее.

2-ое лицо ранга Директор 700, которое находится вверх по сети над вами, получает \$ 5 США за каждый кейс, \$10 США за два кейса,\$15 США за три кейса и так далее.

Упаковка продукции при регистрации	8 кейсов (240CV)	4 кейса (120CV)	2 кейса (60CV)	1 кейс (30CV)
CV	240	120	60	30
Спонсор	\$160	\$80	\$40	\$20
1-е лицо ранга D300	\$80	\$40	\$20	\$10
1-е лицо ранга D700	\$40	\$20	\$10	\$5

Но следующее условие компенсационного плана ASEA вам понравиться еще больше. Если вы являетесь спонсором и уже достигли позиции Директор 300, - в таком случае за один кейс вы получите и \$20 США как прямой спонсор и плюс дополнительно \$10 США как лицо 1-го ранга, достигшее уровня Директор 300.

В случае если вы одновременно и спонсор и достигли уровня Директор 700, - вы имеете возможность получать все три Бонуса Быстрого Старта - за один кейс вы получаете \$20 США как прямой спонсор, плюс дополнительно \$10 США как лицо достигшее уровня Директор 300, плюс дополнительно \$5 США как лицо, достигшее уровня Директор 700.

Соответственно, если Вы достигли уровня Директор 700, за лично спонсированного нового сотрудника компании, который приобрел 4 кейса продукции на момент регистрации, вы получите \$80 США +\$40 США+\$20 США = \$140 США. Таким образом, можно сделать выводы, что достижение позиции Директор 700 является вашей первичной целью на начальном этапе построения бизнеса.

Для квалификации на получение еженедельно Бонусов Быстрого Старта от своей сети в качестве Директора 300 товарооборот должен быть соответственно 300 CV в меньшей ноге.

Для квалификации на получения еженедельно Бонусов Быстрого Старта от своей сети в качестве Директора 700 соответственно товарооборот должен быть 700 сV в меньшей ноге.

Все подсчеты для еженедельных выплат бонусов производятся на момент закрытия квалификационного периода (пятница 11:59 ночи). Если на момент регистрации нового сотрудника у вас еще нет товарооборота Директора 300 (или Директора 700), но вы достигли необходимого минимума на момент закрытия квалификационного периода (пятница 12 ночи), - это означает, что вы квалифицировались на получения Бонусов Быстрого Старта (как Директор 300 или как Директор 700).

Если какой-либо партнер с одним из трёх квалифицирующих на Быстрый Старт рангов не имеет права на получение комиссии, комиссия, которую бы они получили, переносится на следующий уровень; при этом гарантируется выплата 100% Бонуса Быстрого Старта. Пример упаковки продукции основан на бутылках пищевой добавки ASEA Redox.

4.БОНУС ДИРЕКТОРА (Director Bonus)

Бонус Директора является стимулирующим бонусом для тех, кто готов начать работать немедленно. Вы можете получить единовременный бонус в размере 50 долларов США если вы зарегистрируете по одному партнеру со 100 PV в левую ногу и в правую ногу за 14 (или менее) календарных дней с момента собственной регистрации.

Данный стимулирующий бонус помогает мотивировать новых бизнес-партнеров компании ASEA активно заниматься построением бизнеса с первых дней регистрации в качестве сотрудника.



5.БОНУС ЗА ПОСТРОЕНИЕ КОМАНДЫ (Team Commission Bonus)

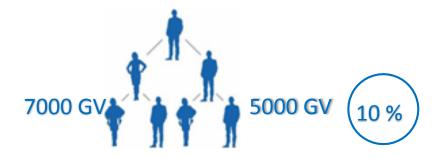
Выплаты Бонуса за Построение Команды являются основой компенсационного плана ASEA. Для начисления данного бонуса ваша организация выстраивается по бинарному принципу. Это означает что у вас две ноги - левая и правая. Все партнеры, помещаемые под вами, будут находиться в одной из этих двух ног. Преимуществом бинарного принципа построения сети является то, что в вашей организации будут не только лично вами спонсированнные сотрудники, но и те, кого спонсировали ваши вышестоящие спонсоры. Указанный процесс носит название «спилловер» («перетекание»). Ваш групповой объем (GV) представляет собой общую сумму Персонального Объема (PV) всех партнеров вашей организации, включая тех, кого спонсировали в вашу организацию ваши вышестоящие спонсоры. Для того чтобы начать зарабатывать Бонус за Построение Команды, вам необходимо:

- Иметь активный статус (100 PV);
- Иметь на левой и на правой бинарной ноге партнера с активным статусом (100 PV), личным спонсором которого являетесь вы.

Бонус за Построение Команды выплачивается еженедельно путем расчета и выплаты 10% объема вашей более слабой ноги.

Например, если у вас было 5000 GV на более слабой ноге и 7000 GV на более сильной ноге, вы получите комиссию в размере 500 долларов США (10% от 5000 GV на более слабой ноге). 5000 вычитается из обеих ног: в итоге в начале следующей недели на более слабой ноге будет 0, а на более сильной — 2000. Любой остаточный объем на более сильной ноге будет переноситься на

более сильной — 2000. Любой остаточный объем на более сильной ноге будет переноситься на следующую неделю, до тех пор, пока вы сохраняете за собой активный статус и генерируете по крайней мере 100PV. См. глоссарий, термин «перенос» в отношении ограничений переноса.



Если в течение квалификационного периода вы утратите активный статус, объем как на левой, так и на правой ноге будет обнулен.

Выплаты за Командный Бонус производятся тогда, когда у вас накопиться как минимум 300 CV в каждой ноге. Это означает, что если вы сохраняете статус активности, ваш неоплаченный групповой объем будет переноситься с неделю на неделю до тех пор, пока не накопиться необходимый минимум в 300 CV на каждой ноге.

Любой личный объем (PV), превышающий 200 PV в неделю, будет прибавляться к более слабой командной ноге.

Ранги и максимальные возможные выплаты в неделю в \$

Партнер	0	Золото	2 000
Директор	0	Платина	4 000
Директор 300	500	Бриллиант	6 000
Директор 700	750	Двойной бриллиант	8 000
Бронза	1 000	Тройной бриллиант	10 000
Серебро	1 500		

6.БОНУС ПРОДВИЖЕНИЯ ЛИДЕРА

Бонусный фонд продвижения лидеров позволит вам заработать дополнительные бонусы в тот период времени, пока вы выстраиваете свой долгосрочный пассивный доход. Это великолепная возможность получать компенсацию при продвижении от одного лидерского ранга к следующему — от Бронзового лидера к Серебряному, а затем от Золотого к Платиновому. Данный бонус также дает вам право на участие в общем успехе компании, поскольку сразу после того, как вы начали получать вознаграждение в качестве Бронзового, Серебряного, Золотого или Платинового лидера, вам предоставляется возможность получения части глобального объема ASEA в течение некоторого времени. На Бонусный фонд продвижения руководителей отводятся 3% общего глобального объема CV. Данный фонд разделен на уровни в зависимости от ранга на определенный период времени после того, как ваши доли участия были разблокированы двумя следующими друг за другом квалифицирующими неделями в вашем новом ранге 1.

Доли участия распределяются и дают право на выплаты на основании ранга в качестве процентной доли PGV3 (Персонального группового объема по трем уровням вашего спонсорского дерева).

Вы можете получить право *на один уровень выплат по долям участия за раз*. В случае если вы продвинетесь от одного лидерского ранга к другому до момента истечения количества недель, отведенного для текущего ранга, это приведет к тому, что *выплаты по ранговым долям участия* будут осуществляться в более высоком процентном соотношении, а недели, отводимые для нового ранга, будут являться дополнительными (это означает, что если вы достигнете Серебряного ранга за две следующие друг за другом недели в течение 12 недель после достижения Бронзового ранга, вы получите доли участия из расчета 60% PGV3 за оставшуюся часть Бронзового периода в дополнение к 16 неделям Серебряного периода на то время, пока вы сохраняете за собой Серебряный ранг, в соответствие с которым осуществляется выплата вознаграждения). Квалификация и ранг, в соответствие с которым осуществляется выплата вознаграждения, должны достигаться каждую неделю, для того чтобы получить бонусные доли участия за указанную неделю.

Бонусы продвижения лидеров выплачиваются каждые четыре недели.

Процентная доля PGV3 служит для распределения долей участия при выплате Бонуса продвижения лидеров, а не для определения величины бонуса в долларах.

	3% ГЛОБАЛЬН	ых продаж		
БРОНЗОВЫЙ ФОНД	СЕРЕБРЯНЫЙ ФОНД	золотой фонд	ПЛАТИНОВЫЙ ФОНД	
	ПЕРИОД НАЛИЧИЯ ПРАВА			
12 НЕДЕЛЬ	16 НЕДЕЛЬ	20 НЕДЕЛЬ	24 НЕДЕЛИ	
условие разблокировки долей участия				
Бронзовый ранг два раза подряд	Серебряный ранг два раза подряд	Золотой ранг два раза подряд	Платиновый ранг два раза подряд	
	% PC	GV3		
50%	60%	75%	100%	
	ПРЕКРАЩІ	ЕНИЕ ПРАВ		
34 НЕДЕЛИ С МОМЕНТА ВСТУПЛЕНИЯ В КОМПАНИЮ	44 НЕДЕЛИ С МОМЕНТА ВСТУПЛЕНИЯ В КОМПАНИЮ	54 НЕДЕЛИ С МОМЕНТА ВСТУПЛЕНИЯ В КОМПАНИЮ	64 НЕДЕЛИ С МОМЕНТА ВСТУПЛЕНИЯ В КОМПАНИЮ	

БОНУС БЫСТРОГО СТАРТА ПРИ ПРОДВИЖЕНИИ ЛИДЕРОВ

Вы можете увеличить свою долю участия в Бонусном фонде продвижения лидеров путем участия в программе Бонуса быстрого старта при продвижении лидеров. Это возможно при получении лидерских рангов и перемещении от одного к другому с повышенной скоростью (см.

прекращение права ниже). Если вы разблокируете ваши недели в Бонусном фонде продвижения лидеров в течение периода быстрого старта, вы получаете права на получение повышенной доли участия до тех пор, пока вы не достигнете конца периода, в течение которого действует данное право. Если конец периода, в течение которого действует данное право, достигнут, а при этом остаются недели, в течение которых сохраняется право на получение выплат, в отношении остающихся недель, дающих право на получение выплат, производятся

¹ Имеющие активный статус, квалифицированные партнеры с объемом на более слабой ноге, в 1,5 раза превышающим объем, необходимый для ранга, согласно которому выплачивается вознаграждение, а также сохраняющие указанный объем в течение более чем двух следующих друг за другом недель, также разблокируют доступ к фонду на основании ранга, в отношении которого они прошли квалификационный отбор. Например, если объем более слабой ноги какого-либо партнера составил 3000 за первую неделю и 3500 за вторую неделю, он/она автоматически разблокируют недели в фонде на Бронзовом уровне. Однако, для того чтобы получить доли участия в фонде, он/она должны ПОЛУЧАТЬ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ, соответствующее квалификационному рангу (Бронзовому, Серебряному, Золотому или Платиновому).

обычные выплаты по долям участия. Вы можете двигаться между стандартным бонусным фондом продвижения лидеров и быстрым стартом бонуса продвижения лидеров до тех пор, пока вы достигаете ранги, в соответствие с которыми осуществляется выплата вознаграждения, в течение сроков, дающих право на выплаты.

Например, если вы впервые достигли Бронзового ранга на 32-й неделе после вступления в компанию, а во второй раз — на 33-й неделе, вы получите доли участия на основании 75% PGV3 за 33-ю неделю. Затем, если на 34-й неделе вы вновь достигнете Бронзового ранга, в соответствие с которым выплачивается вознаграждение, вы снова получите доли участия на основании 75%. Если вы сохраните за собой Бронзовый ранг, в соответствие с которым выплачивается вознаграждение, на 35-й неделе, вы окажетесь за пределами быстрого старта и будете получать доли участия на основании стандартных 50% (*треть* 12-ти потенциальных Бронзовых недель). Если вы сохраните за собой Бронзовый ранг, в соответствие с которым выплачивается вознаграждение, до тех пор, пока не достигнете Серебряного ранга на 41-й неделе, а затем повторно на 42-й неделе, вы получите выплаты на основании процентной ставки Серебряного быстрого старта в размере 90%. Если Вы снова достигнете Серебряного ранга на 43-й и 44-й неделе, вы получите 90%-ные доли участия быстрого старта за указанные недели. 45-я неделя, однако, находится за пределами периода, дающего права на выплаты быстрого старта. Таким образом, за 45-ю неделю вы получите выплаты в размере 60%, что представляет собой стандартное Серебряное распределение долей участия (4-я неделя из 17-ти).

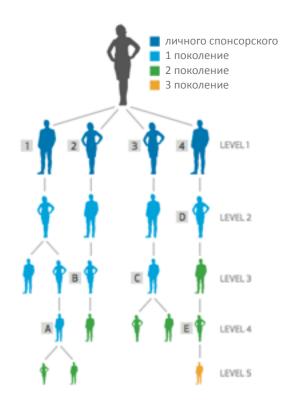
Бонусы быстрого старта при продвижении лидеров выплачиваются каждые четыре недели.

7 4EK M9T4

Благодаря Чек мэтч вы сможете получать дополнительный заработок от командной комиссии, выплачиваемой партнерам, личным партнером которых вы являетесь, а также партнеров, спонсорами которых они являются, и так далее, вплоть до семи поколений! Чек мэтч определяется на основании достигнутого вами ранга, а также личного спонсорского дерева, которое представляет собой всех партнеров, личными спонсорамикоторых они являются, и т. д. На каждой ноге личного спонсорского дерева каждый такой партнер начинает новую ногу, и поколение завершается на квалифицированном партнере с

рангом Бронзового лидера и выше.

Отличной новостью является то, что ширина вашего личного спонсорского дерева не имеет границ, таким образом, вы можете продолжать добавлять новые ноги, для того чтобы добавлять партнеров в ваши поколения! Максимальный размер групповой комиссии, которую вы можете дополнительно получить на



каждого партнера в составе вашего личного спонсорского дерева в пределах квалифицированных поколений, составляет 2500 долларов США.

Приведенный выше пример поможет вам понять, как Чек мэтч работает в пределах спонсорского дерева. Давайте представим, что в указанном примере вы (наверху вашего спонсорского дерева) имеете активный статус и по крайней мере 200 PV, а также квалифицированы в качестве Серебряного лидера. Это означает, что вы будете зарабатывать Чек мэтч посредством двух поколений по каждой из ваших четырех личных спонсорских ног. В тот момент, когда выше будет найден квалифицированный Бронзовый лидер или лидер более высокого ранга, первое поколение в отношении указанной ноги будет завершено. Как вы видите, 1, 2, 3 и 4 — это партнеры, личным спонсором которых вы являетесь, они отмечены голубым цветом (первое поколение). В данных ногах ниже также расположены дополнительные партнеры, отмеченные голубым цветом, поскольку они также относятся к вашему первому поколению. В данном примере А, В, С и D, отмеченные голубым цветом / являющиеся первым поколением, квалифицированы в качестве Бронзовых лидеров или имеют более высокий ранг и, таким образом, завершают первое поколение каждой из спонсорских ног. Согласно данному примеру вы будете зарабатывать Чек мэтч на 13 Партнерах (голубым цветом) вашего первого поколения. Будучи Серебряным руководителем, вы можете заработать два поколения Чек мэтч, таким образом, вы также дополнительно заработаете на семи партнерах, отмеченных зеленым цветом (ваше второе поколение). Однако вы не получите дополнительный заработок («мэтч») в отношении партнера, обозначенного оранжевым цветом, поскольку Е квалифицирован в качестве Бронзового лидера или имеет более высокий ранг и завершает второе поколение. Для того чтобы заработать мэтч на вашем третьем поколении, вам необходимо быть квалифицированным в качестве Золотого лидера.

По мере повышения вашего ранга все больше поколений будут прибавляться к вашей комиссии Чек мэтч. Разбивка поколений, включенных в ваш СМ, выглядит следующим образом: Бронзовое (первое поколение), Серебряное (второе поколение), Золотое (третье поколение), Платиновое (четвертое поколение), Бриллиантовое (пятое поколение), Двойной Бриллиант (шестое поколение) и Тройной Бриллиант (седьмое поколение). Как Вы видите, повышение вашего ранга повышает только количество поколений, на которых вы можете заработать благодаря Чек мэтч! ASEA будет рассчитывать СМ как плавающую процентную ставку от глобального объема компании, дающего право на получение комиссии, и гарантирует выплаты в размере до 50% от объема, дающего право на получение комиссии, за каждый период, дающий право на получение комиссии. Бронзовые лидеры должны иметь активный статус и генерировать по крайней мере 200 PV, для того чтобы зарабатывать СМ, а еженедельная комиссия, полученная от СМ, не может превышать объем Вашей более слабой ноги. Если Вы достигли более 10 000 пунктов Личного группового объема (PGV) еженедельно и прошли квалификацию на получение Чек мэтч, процентная ставка зарабатываемого СМ будет скорректирована на основании размера вашей более сильной спонсорской ноги. При данном расчете учитывается общий недельный PV по более сильной ноге на семь поколений вниз, по сравнению с общим PGV на семь поколений вниз, а объем более сильной ноги делится на общий PGV за неделю, для того чтобы получить процентную ставку выплат. Например, если ваш общий PGV составляет 12 000, а объем вашей более сильной ноги — 8000, ваш вклад в создание объема, выраженный в процентах, составляет 66%. Это означает, что вы будете зарабатывать 80**процентной ставки СМ** в отношении семи поколений этой ноги.

8

Объем более крупной ноги дерева спонсора, в % от Общего PGV, по семи поколениям	Процент процентной ставки СМ, заработанной на каждом поколении более крупной ноги
Менее 50%	100%
51-60%	90,00%
61-70%	80,00%
71-80%	70,00%
81-90%	60,00%
91+%	50,00%

РАНГИ И КВАЛИФИКАЦИЯ ASEA

РАНГ	квалификация
ПАРТНЕР	Вступите в ASEA и делайте 100 PV ежемесячно
ДИРЕКТОР	Получите право на получение командной комиссии и генерируйте по крайней мере 100 PV ежемесячно
ДИРЕКТОР 300	Достигнете 300 GV еженедельно по более слабой ноге и генерируйте по крайней мере 100 PV ежемесячно
ДИРЕКТОР 700	Достигнете 700 GV еженедельно по более слабой ноге и генерируйте по крайней мере 100 PV ежемесячно
БРОНЗОВЫЙ ЛИДЕР	Выстройте две спонсорских ноги с ДИРЕКТОРОМ 300 в каждой из них, а также генерируйте 2000 GV еженедельно по более слабой ноге и по крайней мере 200 PV ежемесячно
СЕРЕБРЯНЫЙ ЛИДЕР	Выстройте три спонсорских ноги с ДИРЕКТОРОМ 300 в каждой из них, а также генерируйте 3000 GV еженедельно по более слабой ноге и по крайней мере 200 PV ежемесячно
ЗОЛОТОЙ ЛИДЕР	Выстройте четыре спонсорских ноги с ДИРЕКТОРОМ 300 в каждой из них, а также генерируйте 5000 GV еженедельно по более слабой ноге и по крайней мере 200 PV ежемесячно
ПЛАТИНОВЫЙ ЛИДЕР	Выстройте пять спонсорских ног с ДИРЕКТОРОМ 300 в каждой из них, а также генерируйте 10 000 GV еженедельно по более слабой ноге и по крайней мере 200 PV ежемесячно
БРИЛЛИАНТ	15 000 PGV* еженедельно и 15 000 GV по более слабой ноге, необходимо в среднем выполнить оба требования к объему за две недели и иметь шесть спонсорских ног с ДИРЕКТОРОМ 300 в каждой из них, а также генерировать 200 PV ежемесячно

ДВОЙНОЙ БРИЛЛИНТ	20 000 PGV* еженедельно и 20 000 GV по более слабой ноге, необходимо в среднем выполнить оба требования к объему за две недели и иметь шесть спонсорских ног с ДИРЕКТОРОМ 300 в каждой из них, а также генерировать 200 PV ежемесячно
ТРОЙНОЙ БРИЛЛИАНТ	25 000 PGV* еженедельно и 25 000 GV по более слабой ноге, необходимо в среднем выполнить оба требования к объему за две недели и иметь шесть спонсорских ног с ДИРЕКТОРОМ 300 в каждой из них, а также генерировать 200 PV ежемесячно

^{*} PGV не может превышать 50% PGV какой-либо из ног спонсорского дерева. 50% определяются на основании квалифицирующего ранга. Например, в случае Бриллиантового ранга требуется еженедельно достигать PGV в размере 15 000. 50% от 15 000 составляет 7 500. Таким образом, максимальное количество, которое каждая из спонсорских ног может добавить к объему, необходимому для квалификации, составляет 7 500. То же относится к любому рангу с требованиями к PGV.

ГЛОССАРИЙ ТЕРМИНОВ ASEA

АКТИВНЫЙ СТАТУС

Вы являетесь партнером ASEA с активным статусом, в том случае если генерируете по крайней мере 100 PV ежемесячно.

ПРОГРАММА АВТОМАТИЧЕСКОЙ ДОСТАВКИ ASEA

Программа автоматической доставки, которая ежемесячно отправляет продукцию партнеру или привилегированному клиенту на выбранную ими дату. Данная программа рекомендована для того, чтобы Партнеры не пропустили квалификационный период, забыв сделать заказ.

БИЗНЕС-ЦЕНТР- Ваша позиция в структуре выплат командной комиссии.

ПЕРЕНОС

Объем, который не выплачивается (как правило, по более сильной ноге бинарной системы) в период генерирования командной комиссии до тех пор, пока партнер сохраняет за собой активный статус. Существуют два фактора, определяющие допустимый перенос: 1. Количество, которое может быть перенесено в течение года, ограничивается 2 миллионами СV. 2. Партнеры, достигшие максимального размера выплат командной комиссии, а также располагающие на более слабой ноге объемом, превышающим предельный подлежащий переносу объем, могут использовать перенос на более слабой ноге для командной комиссии, при условии, что они внесут новый, объем на свою более слабую ногу. Допустимый размер выплаты по переносимому объему на более слабой ноге составляет один объем переносимого объема на каждые четыре пункта нового объема.

комиссионный период

Период, в течение которого рассчитывается объем от продаж продукции, для того чтобы установить комиссию и бонусы. Еженедельный комиссионный период начинается в субботу в 12 часов ночи по восточноевропейскому времени и заканчивается в пятницу в 23:59:59 по восточноевропейскому времени.

ОБЪЕМ, НА КОТОРЫЙ НАЧИСЛЯЕТСЯ КОМИССИЯ

Объем, на который начисляется комиссионное вознаграждение. СV определяется путем сложения всех заказов под вами, размещенных на соответствующей ноге за соответствующий период. Каждому заказу соответствует величина, на которую начисляется комиссия, которая может отличаться от квалифицирующей величины и цены за единицу продукции.

GBU- Глобальная бизнес-единица. 1 GBU соответствует 1 доллару США.

GV- Групповой объем. Общая сумма PV всех партнеров в организации командной комиссии в целом или ее части.

БОЛЕЕ СЛАБАЯ НОГА- Нога бинарной структуры с меньшим объемом.

ПОЖИЗНЕННЫЙ РАНГ

Наивысший ранг, достигнутый партнером, используемый в целях поощрения.

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ КОМИССИОННЫЙ ПЕРИОД

ASEA определяет ежемесячный комиссионный период на основании индивидуальных календарных месяцев.

РАНГ, В СООТВЕТСТВИЕ С КОТОРЫМ ВЫПЛАЧИВАЕТСЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ

Ранг, *квалификацию на который получает партнер* и в соответствие, с которым осуществляются выплаты за определенный комиссионный период.

PC

Привилегированный клиент, т. е. клиент, который подписался на программу автоматической доставки. РС не предоставляются возможности роста в ASEA, он является исключительно потребителем продукции. Аккаунт РС не предназначен для повторной дистрибуции или перепродажи, а скорее для личного потребления.

PGV- Личный групповой объем, общая сумма PV всех партнеров в конкретной группе.

PGV3- Личный групповой объем по 3 (трем) уровням вашего личного спонсорского дерева.

PV- Личный объем, объем от продажи продукции, отнесенный к вашему бизнес-центру, квалифицирующий вас на получение комиссии.

КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ

Вы квалифицированы на получение групповой комиссии, в случае если станете личным спонсором партнера с активным статусом как на вашей левой, так и на вашей правой ноге.

РОЗНИЧНЫЙ КЛИЕНТ

Лицо, приобретающее продукцию по розничной цене. Розничные клиенты приобретают продукцию по мере необходимости.

СПОНСОРСКОЕ ДЕРЕВО

Структура партнеров, определяющая бонусы Чек мэтч. Все партнеры, личным спонсором которых является партнер, расположены на первом уровне спонсорского дерева партнера вне зависимости от того, в какую бинарную ногу они помещаются. Те партнеры, личным спонсором которых они являются, находятся на втором уровне спонсорского дерева и т. д.

На сайте <u>www.aseaglobal.com</u> Вы можете ознакомиться с последней версией Компенсационного плана ASEA.