

Кар'єрний план

У цій таблиці відображено інформацію про умови зміни кар'єрного рівня. Виконання цих умов дозволить Вам здійснювати своє кар'єрне просування та, як наслідок, збільшувати кількість переваг від співпраці з Компанією, а також розмір своєї партнерської винагороди.

Рівні Стратегічного партнера	Умови кар'єрного просування Стратегічного партнера	Значення винагороди за продаж	
		ІВ-модуля	ІВ-пакета
1-й рівень	<ul style="list-style-type: none"> Активация ІВ-модуля «Агент», або «Консультант», або «Радник» 	40%	10%
2-й рівень	<ul style="list-style-type: none"> Один особистий продаж будь-якого ІВ-модуля; наявність не менше ніж 0,11 командного бала; наявність не менше ніж 0,11 особистого бала 	55%	18%
3-й рівень	<ul style="list-style-type: none"> Наявність у 1-й лінії трьох Стратегічних партнерів; наявність не менше ніж 0,5 командного бала; наявність не менше ніж 0,2 особистого бала 	65%	40%
4-й рівень	<ul style="list-style-type: none"> Наявність у структурі десяти Стратегічних партнерів; наявність не менше ніж 2,45 командного бала; наявність не менше ніж 0,7 особистого бала 	75%	60%
5-й рівень	<ul style="list-style-type: none"> Активованій ІВ-модуль «Консультант» або «Радник»; наявність у 1-й лінії трьох Стратегічних партнерів 3-го рівня та вище; наявність не менше ніж 10,7 командного бала; наявність не менше ніж 1,2 особистого бала 	80%	75%
6-й рівень	<ul style="list-style-type: none"> Наявність у 1-й лінії трьох Стратегічних партнерів 4-го рівня та вище; наявність не менше ніж 40 командних балів 	85%	86%
7-й рівень	<ul style="list-style-type: none"> Наявність у 1-й лінії одного Стратегічного партнера 5-го рівня та вище; наявність у структурі 21 Стратегічного партнера 3-го рівня та вище; наявність у структурі 180 Стратегічних партнерів; наявність не менше ніж 150 командних балів 	90%	91%
8-й рівень	<ul style="list-style-type: none"> Наявність у 1-й лінії трьох Стратегічних партнерів 5-го рівня та вище; наявність у структурі 18 Стратегічних партнерів 4-го рівня та вище; наявність у структурі 250 Стратегічних партнерів; наявність не менше ніж 300 командних балів 	93%	93%
9-й рівень	<ul style="list-style-type: none"> Активованій ІВ-модуль «Радник»; наявність у 1-й лінії трьох Стратегічних партнерів 6-го рівня та вище; наявність у структурі 12 Стратегічних партнерів 5-го рівня та вище наявність не менше ніж 750 командних балів 	95%	96%
10-й рівень	<ul style="list-style-type: none"> Наявність у 1-й лінії п'яти Стратегічних партнерів 6-го рівня та вище; наявність у 1-й лінії двох Стратегічних партнерів 7-го рівня та вище; наявність у 1-й лінії Стратегічного партнера 8-го рівня та вище; наявність не менше ніж 2000 командних балів 	97%	98%
11-й рівень	<ul style="list-style-type: none"> Наявність у 1-й лінії п'яти Стратегічних партнерів 8-го рівня та вище; наявність у структурі 21 Стратегічного партнера 6-го рівня та вище; наявність у структурі 7500 Стратегічних партнерів; наявність не менше ніж 5000 командних балів 	99%	99%

12-й рівень (статус Управляючого партнера)	<ul style="list-style-type: none"> • наявність у 1-й лінії трьох Стратегічних партнерів 9-го рівня та вище; • наявність у структурі 54 Стратегічних партнерів 7-го рівня та вище; • наявність у структурі 18000 Стратегічних партнерів; • наявність не менше ніж 25000 командних балів 	100%	100%
---	--	------	------

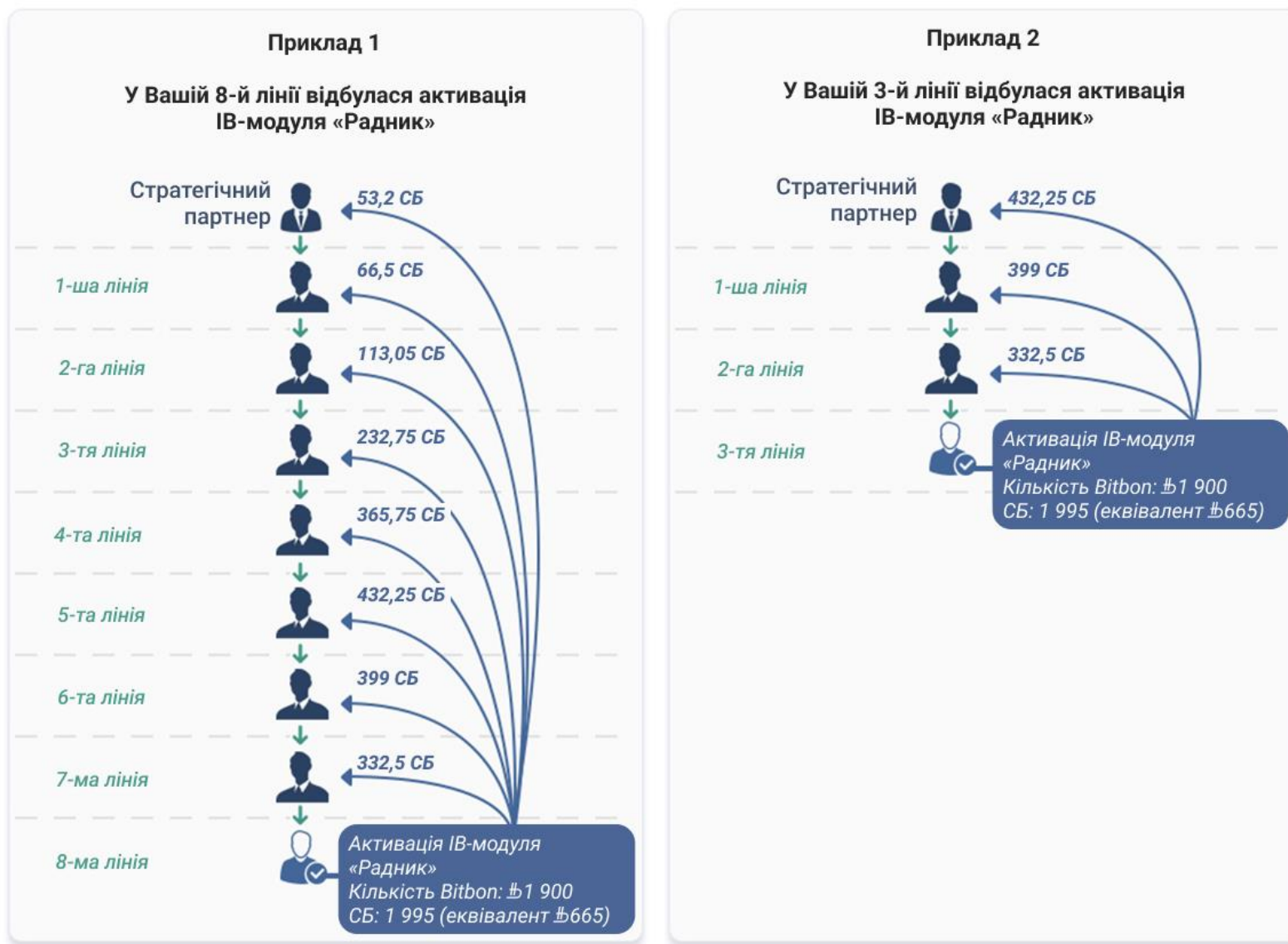
Міжрівнева різниця

Згідно з умовами Партнерської програми, партнерська винагорода, яку отримує Стратегічний партнер у вигляді командних балів та грошових коштів, нараховується за принципом міжрівневої різниці. За допомогою цієї таблиці Ви можете легко визначити процент Вашої партнерської винагороди, який залежить від Вашого кар'єрного рівня й кар'єрного рівня Партнера у першій лінії Вашої партнерської структури.

Винагороди за продаж ІВ-пакета													Ваш рівень	Винагороди за продаж ІВ-модуля												
–	1	2	4	7	9	14	25	40	60	82	90	100	12	100	60	45	35	25	20	15	10	7	5	3	1	–
–	–	1	3	6	8	13	24	39	59	81	89	99	11	99	59	44	34	24	19	14	9	6	4	2	–	–
–	–	–	2	5	7	12	23	38	58	80	88	98	10	97	57	42	32	22	17	12	7	4	2	–	–	–
–	–	–	–	3	5	10	21	36	56	78	86	96	9	95	55	40	30	20	15	10	5	2	–	–	–	–
–	–	–	–	–	2	7	18	33	53	75	83	93	8	93	53	38	28	18	13	8	3	–	–	–	–	–
–	–	–	–	–	–	5	16	31	51	73	81	91	7	90	50	35	25	15	10	5	–	–	–	–	–	–
–	–	–	–	–	–	–	11	26	46	68	76	86	6	85	45	30	20	10	5	–	–	–	–	–	–	–
–	–	–	–	–	–	–	–	15	35	57	65	75	5	80	40	25	15	5	–	–	–	–	–	–	–	–
–	–	–	–	–	–	–	–	–	20	42	50	60	4	75	35	20	10	–	–	–	–	–	–	–	–	–
–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	22	30	40	3	65	25	10	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	8	18	2	55	15	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	10	1	40	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
100	99	98	96	93	91	86	75	60	40	18	10	%		%	40	55	65	75	80	85	90	93	95	97	99	100
12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1		Рівень Партнера		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

* Наприклад: якщо Ваш рівень 9-й, а рівень Вашого Партнера 3-й, то на перетині відповідних ліній Ви можете побачити значення обсягу Вашої партнерської винагороди, що за продаж ІВ-пакета становитиме 56%, а за продаж ІВ-модуля — 30%.

Структурні бонуси (СБ) є видом партнерської винагороди, обсяг якої формується за результатами Вашої партнерської діяльності та діяльності учасників Вашої партнерської структури до 8-ї лінії включно. Нижче на двох прикладах графічно подано принцип розподілу структурних бонусів у разі активації ІВ-модуля «Радник» учасником Вашої партнерської структури на 3-й і 8-й лінії відповідно.



* Звертаємо Вашу увагу на те, що розподіл структурних бонусів за цим принципом передбачений за продаж ІВ-пакетів та ІВ-модулів відповідно до Правил та умов Програми «Стратегічний партнер».