



Сатуу жана Маркетинг планы



САТУУ ЖАНА МАРКЕТИНГ ПЛАНЫ

СЕРЕП

Herbalife Сатуу жана маркетинг планы Сизге ийгиликке жетүүдө кайталангыс мүмкүнчүлүктү сунуштайт. Бул План Herbalife негиздөөчүсү Марк Хьюз тарабынан иштелип чыккан. План чынында өз индустриясында мыкты деп эсептелет. Ага ылайык, Көз карандысыз Өнөктөштөргө жана Дистрибьюторлорго Чекене киреше, Дүң киреше (Комиссиялык сый акы), Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы, Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы (PB) жана башка сыйлоо каражаттары формасында өндүрүмдү сатуудан түшкөн Компаниянын пайдасынан жогорку пайыз төлөнөт. Сындан өткөн бул бизнес-план Көз карандысыз Өнөктөштөрдүн аракети жана көрсөтүлгөн кызматы үчүн максималдуу сый акы берүү жана алардын туруктуу киреше алуу мүмкүнчүлүгүн камсыздоо максатында иштелип чыккан.

Herbalife менен ишкер мүмкүнчүлүктөр, Сатуу жана маркетинг планы бардык Көз карандысыз Өнөктөштөр үчүн бирдей. Ар бир адамдын ийгилиги негизги эки фактордон көз каранды болот:

- Көз карандысыз Өнөктөштүн короткон убактысы, аракети жана жоопкерчилик чарасы;
- Көз карандысыз Өнөктөш жана анын Уюмунун өкүлдөрү тарабынан аткарылган өнүмдөрдү сатуу көлөмү.

Бул эки фактор Көз карандысыз Өнөктөштүн өзүнүн төмөн турган уюмунун өкүлдөрүн окутуусу, колдоо көрсөтүүсү жана түрткү берүүсү үчүн жоопкерчилигин аныктайт.

Кийинки беттерде Herbalife Сатуу жана маркетинг планынын ар кандай деңгээлдери берилген. Ар бир деңгээлге карата өзүнүн квалификациясы белгиленген жана Көз карандысыз Өнөктөштөргө алар жумшаган аракеттери жана көрсөткөн кызматы үчүн андан аркы ийгилигин колдоо максатында Компаниянын сый акысын тиешелүү эсептөө механизми жана төлөө шарттары каралган.

КАНТИП КӨЗ КАРАНДЫСЫЗ ӨНӨКТӨШ БОЛУУ КЕРЕК – МААНИЛҮҮ БИРИНЧИ КАДАМ

Herbalife Көз карандысыз Өнөктөшү болуу үчүн зарыл болгон жалгыз чыгым Көз карандысыз Өнөктөштүн Топтомун (Herbalife Member Pack (HMP) сатып алуу болуп саналат. Бул топтомго Көз карандысыз Өнөктөш статусун алууга Арыз жана Келишим кирет, идентификациялык номерди алып, өнүмдөрдү сатып алып баштоо үчүн аларды толтуруу керек.

КЕЛИШИМ ТҮЗҮҮ

Сиздин Көз карандысыз Өнөктөш статусун алууга Арызыңыз талаптагыдай толтурулганда жана кол коюлган Көз карандысыз Өнөктөш келишими Herbalife тарабынан иштелип чыгып, кабыл алынганда Сиз расмий түрдө Herbalife Көз карандысыз Өнөктөшү болосуз. Эң тез жана жөнөкөй жолу – www.myherbalife.com/ru-KG расмий сайтында Арызды онлайн толтуруу. Арызды кабыл алгандан кийин Сиздин Herbalife менен Келишимиңиз дароо күчүнө кирет жана Сизге Herbalife Көз карандысыз Өнөктөшүнүн бардык укуктары, артыкчылыктары жана милдеттери жайылтылат.

КАРДАРЛАР ЖАНА ТӨМӨНКҮ КӨЗ КАРАНДЫСЫЗ ӨНӨКТӨШТӨР

Чекене кардар – Көз карандысыз Өнөктөш же Артыкчылыктуу Кардар болбогон жана Көз карандысыз Өнөктөштөн өнүм сатып алган адам.

Чекене Кардарлар продукцияны сатууга, жалдоого, демөөрчү болууга же сатуу жана маркетинг планына ылайык сыйлык алууга укугу жок.

Төмөнкү Көз карандысыз Өнөктөш – сиз бизнес мүмкүнчүлүктөрү менен тааныштырган ар бир адам жана алар келишим толтуруп, көз карандысыз өнөктөш статусуна кол коюшкан, ал кабыл алынган жана бекитилгенменен, андан кийин сиз демөөрчү болосуз жана ал сиздин төмөнкү көз карандысыз өнөктөшүңүз.

Төмөнкү муундар:

Сиз жеке чакырган биринчи муундагы көз карандысыз өнөктөштөр сиздин биринчи муунуңуз. Биринчи муундагы көз карандысыз өнөктөштөр өздөрү демөөрчү болгондо, алардын жаңы көз карандысыз

өнөктөштөрү сиздин экинчи муунуңуз болот. Экинчи муунуңуз чакырган көз карандысыз өнөктөштөр-бул сиздин ылдый жактагы уюмуңуздун үчүнчү мууну.

Ар бир Көз карандысыз Өнөктөш сатуу жана маркетинг планынын бир кадамдан башталат жана ар бир жаңы деңгээл белгилүү бир квалификациялык шарттарды аткарууну талап кылат жана өнүмдү сатуу үчүн көзкарандысыз өнөктөштөргө киреше жана башка стимулдарды алууга мүмкүнчүлүк берет.

КӨЗ КАРАНДЫСЫЗ ӨНӨКТӨШТҮ ТЕЙЛӨӨ ҮЧҮН АР ЖЫЛДЫК ТӨГҮМ

Herbalife менен Келишим күчүнө кирген учурдан тартып жыл сайын тейлөө үчүн ар жылдык төгүмдү төлөө керек.

Herbalife Көз карандысыз Өнөктөштөргө электрондук почта дарегине тиешелүү эскертүүнү жөнөтүп, төлөө күнү жакындаганы жөнүндө билдирүүгө умтулат, бирок Төгүмдү өз убагында төлөө үчүн жоопкерчилик Көз карандысыз Өнөктөшкө жүктөлөт.

Эгерде Ар жылдык төгүм өз убагында төлөнбөсө:

- **Көз карандысыз Өнөктөш (Супервайзор статусуна жете элек):**
Көз карандысыз Өнөктөштүн Келишими токтотулат, Сиз Herbalife® өнүмдөрүн сатып ала албайсыз жана жаңы Көз карандысыз Өнөктөштөрдүн Демөөрчүсү боло албайсыз. Бардык төмөн турган Көз карандысыз Өнөктөштөр Сиздин биринчи жогору турган Демөөрчүгө биротоло которулат.
- **Супервайзор жана андан жогору:**
Көз карандысыз Өнөктөштүн Келишими токтотулбайт; бирок, Супервайзор катары, Сиз тейлөө үчүн ар жылдык төгүм төлөнгөнчө, Herbalife® өнүмдөрүн сатып алуу мүмкүнчүлүгүнө ээ болбойсуз. Эгерде Төгүм төлөнбөсө, Келишим токтотулат жана Бардык төмөн турган Көз карандысыз Өнөктөштөр Сиздин биринчи жогору турган Демөөрчүнүн алдында биротоло которулат.

КИРЕШЕ АЛУУ МҮМКҮНЧҮЛҮГҮ

Herbalife Сатуу жана Маркетинг Планы Көз карандысыз Өнөктөштөргө киреше алуунун ар кандай мүмкүнчүлүктөрүн жана башка сыйлоо жолдорун берет.

ЧЕКЕНЕ КИРЕШЕ

- Чекене киреше – Кардарга сатуу Баасы менен Көз карандысыз Өнөктөш үчүн баанын ортосундагы айырма.
- Кардарга сатуу баасы – Көз карандысыз Өнөктөш үчүн баа= Чекене киреше.

КОМИССИЯЛЫК СЫЙ АКЫ (ДҮҢ КИРЕШЕ)

Көз карандысыз Өнөктөш арзандатуунун максималдуу Пайызына квалификацияланганда жана төмөн турган Көз карандысыз Өнөктөштөрү болгондо, ал Дүң киреше ала алат.

- Дүң киреше Жогору турган Көз карандысыз Өнөктөш менен Төмөн тургандын арзандатууларынын пайызынын ортосундагы айырмага көбөйтүлгөн, Сый акыларды эсептөө үчүн базага барабар болот.
- Сый акыларды эсептөө үчүн база x (% жогору турган КӨ арзандатуусу – % Төмөн турган КӨ арзандатуусу) = Дүң киреше.

КЫЗМАТ КӨРСӨТҮҮ ҮЧҮН АР АЙЛЫК СЫЙ АКЫ

Супервайзор болуу менен, Сиз Супервайзорлордун алгачкы үч активдүү муунунун сатууларынан сый акыларды эсептөө үчүн базадан 5% чейинки өлчөмдө киреше ала аласыз.

КЫЗМАТ КӨРСӨТҮҮ ҮЧҮН АР АЙЛЫК КОШУМЧА СЫЙ АКЫ

ТАВ Team өкүлдөрү 2% тартып 7% чейинки өлчөмдө Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алышат.

МАРК ХЬЮЗДУН ЛИДЕРЛИК БОНУСУ

President's Team өкүлдөрү алардын мыкты жетишкендиктерин таануу катары бул бонусту алышат.

ИЙГИЛИККЕ КАРАЙ КАДАМ

<p>Көз карандысыз Өнөктөш</p> 	<p>Улук Консультант</p>  <p>500 же андан көп Көлөм упайы 1-2 айда</p>	<p>Ийгилик куруучусу</p>  <p>1000 упай Жеке сатып алган Көлөм (PPV)† Көлөмдүн бир айында топтоо менен</p>	<p>Квалификацияланган Продюсер</p>  <p>1-6 айда 2500 упай Көлөм, алардын ичинен кеминде 500 Упай (PPV)† болушу керек, бардык буйрутмалар түздөн-түз Herbalife компаниясында жайгаштырылышы керек*</p>	<p>Супервайзор</p>  <p>4000 упай 1 айда же 4000 упай катары менен 2 ай ичинде (алардын ичинен 1000ден кем эмеси эркин болушу керек) же 12 айда 4000 Упай, кеминде 1000 Упай PPV† болушу керек.</p>	<p>World Team</p>  <p>2500 упай катар менен 4 айдын ар биринде же 10 000 упай Супервайзор статусуна квалификациядан кийин 1 айда/ Квалификациялануучу Супервайзор же 500 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы 1 айда</p>
---	---	---	---	--	--

<p>Global Expansion Team</p>  <p>1000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы катары менен 3 айдын ар биринде</p>	<p>Global Expansion Team 2,500</p>  <p>2500 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы катары менен 3 айдын ар биринде</p>	<p>Millionaire Team</p>  <p>4000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы катары менен 3 айдын ар биринде</p>	<p>Millionaire Team 7,500</p>  <p>7500 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы катары менен 3 айдын ар биринде</p>	<p>President's Team</p>  <p>10 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы катары менен 3 айдын ар биринде</p>	<p>15K President's Team</p>  <p>Бриллиант менен алтын сөйкө жана запонка 15 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы катары менен 3 айдын ар биринде</p>	<p>20K President's Team</p>  <p>30 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы катары менен 3 айдын ар биринде</p>
--	---	--	--	---	---	--

<p>30K President's Team</p>  <p>30 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы катары менен 3 айдын ар биринде</p>	<p>40 K President's Team</p>  <p>Movado сааты логотиби менен**</p> <p>40 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы катары менен 3 айдын ар биринде</p>	<p>50K President's Team</p>  <p>50 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы 3 ай катары менен</p>	<p>60K President's Team</p>  <p>Бриллиант менен ак алтындан илмек жана запонка</p> <p>60 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы 3 ай катары менен</p>	<p>70K President's Team</p>  <p>Бриллиант менен ак алтындан мөөрү бар шакек</p> <p>70 000 Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы 3 ай катары менен</p>	<p>80K President's Team</p>  <p>Бриллиант менен ак алтындан шакек жана сөйкө</p> <p>80 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы 3 ай катары менен</p>	<p>90K President's Team</p>  <p>Бриллиант менен жана логотиби бар Piaget сааты жана бриллиант менен ак алтындан билерик**</p> <p>90 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы 3 ай катары менен</p>
--	--	---	---	--	---	--

* Супервайзорго квалификациялануудан мурда Улук Консультант, Ийгилик куруучусу же Квалификацияланган Продюсер болуу милдеттүү эмес. Кеңири маалыматты www.myherbalife.com/ru-KG сайтынан таба аласыз

†Сиз жеке каттаган Артыкчылыктуу Кардарлар топтогон Көлөм, Жеке сатып алган Көлөмдүн керектүү минимуму боюнча талаптарды аткаруу үчүн Сиздин Жеке сатып алган Көлөм менен кошулат.

** Сааттын модели Квалификация мезгилинде жеткиликтүүлүгүнө жараша айырмаланышы мүмкүн.

PRESIDENT`S TEAM КОШУМЧА СЫЙЛЫКТАРЫ ЖАНА ТААНУУ

<p>1 Бриллиант</p>  <p>Executive President's Team</p> <p>Сиздин төмөн турган уюмдун каалаган линиясында биринчи муунда 1 President's Team өкүлү*</p>	<p>2 Бриллиант</p>  <p>Senior Executive President's Team</p> <p>Сиздин төмөн турган уюмдун 2 башка линиясында биринчи муунда 2 President's Team өкүлү*</p>	<p>3 Бриллиант</p>  <p>International Executive President's Team</p> <p>Сиздин төмөн турган уюмдун 3 башка линиясында биринчи муунда 3 President's Team өкүлү*</p>	<p>4 Бриллиант</p>  <p>Chief Executive President's Team</p> <p>Сиздин төмөн турган уюмдун 4 башка линиясында биринчи муунда 4 President's Team өкүлү*</p>	<p>5 Бриллиант</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>Сиздин төмөн турган уюмдун 5 башка линиясында биринчи муунда 5 President's Team өкүлү*</p>
---	---	--	---	---

<p>6 Бриллиант</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>Сиздин төмөн турган уюмдун 6 башка линиясында биринчи муунда 6 President's Team өкүлү*</p>	<p>7 Бриллиант</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>Сиздин төмөн турган уюмдун 7 башка линиясында биринчи муунда 7 President's Team өкүлү*</p>	<p>8 Бриллиант</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>Сиздин төмөн турган уюмдун 8 башка линиясында биринчи муунда 8 President's Team өкүлү*</p>	<p>9 Бриллиант</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>Сиздин төмөн турган уюмдун 9 башка линиясында биринчи муунда 9 President's Team өкүлү*</p>	<p>10 Бриллиант</p>  <p>Founder's Circle</p> <p>Сиздин төмөн турган уюмдун 10 башка линиясында биринчи муунда 10 President's Team өкүлү*</p>
--	--	--	---	--

<p>Baume & Mercier сааты**</p>  <p>250 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы катары менен 12 айда (календардык жыл)</p>	<p>Бриллиант менен алтындан Marquis шакеги</p>  <p>500 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы катары менен 12 айда (календардык жыл)</p>	<p>Piaget бриллиант менен алтын саат**</p>  <p>750 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы катары менен 12 айда (календардык жыл)</p>	<p>Piaget бриллиант сааты**</p>  <p>1 000 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы катары менен 12 айда (календардык жыл)</p>
--	--	---	---

* Кеңири маалыматты www.myherbalife.com/ru-KG сайтынан таба аласыз

** Сааттын модели Квалификация мезгилинде жеткиликтүүлүгүнө жараша айырмаланышы мүмкүн

ТААНУУ ЖАНА СЫЙЛЫКТАР

<p>1 МИЛЛИОН төш белгиси</p>  <p>1 миллион Жалпы көлөм упайы Herbalife Көз карандысыз Өнөктөшү катары иштеген мезгилде 1 миллион Көлөм упайына жетүү*</p>	<p>2 МИЛЛИОН төш белгиси</p>  <p>2 миллион Жалпы көлөм упайы Herbalife Көз карандысыз Өнөктөшү катары иштеген мезгилде 2 миллион Көлөм упайына жетүү *</p>	<p>3 МИЛЛИОН төш белгиси</p>  <p>3 миллион Жалпы көлөм упайы Herbalife Көз карандысыз Өнөктөшү катары иштеген мезгилде 3 миллион Көлөм упайына жетүү *</p>	<p>4 МИЛЛИОН төш белгиси</p>  <p>4 миллион Жалпы көлөм упайы Herbalife Көз карандысыз Өнөктөшү катары иштеген мезгилде 4 миллион Көлөм упайына жетүү *</p>	<p>5 МИЛЛИОН төш белгиси</p>  <p>5 миллион Жалпы көлөм упайы Herbalife Көз карандысыз Өнөктөшү катары иштеген мезгилде 5 миллион Көлөм упайына жетүү *</p>
---	--	--	--	--

<p>1 ЖЫЛ төш белгиси</p>  <p>Көз карандысыз Өнөктөштөрдү Herbalife менен бизнес жүргүзүүнүн бир жылдыгы менен куттуктоо</p>	<p>3 ЖЫЛ төш белгиси</p>  <p>Көз карандысыз Өнөктөштөрдү Herbalife менен бизнес жүргүзүүнүн 3 жылдыгы менен куттуктоо</p>	<p>5 ЖЫЛ төш белгиси</p>  <p>Көз карандысыз Өнөктөштөрдү Herbalife менен бизнес жүргүзүүнүн 5 жылдыгы менен куттуктоо</p>	<p>7 ЖЫЛ төш белгиси</p>  <p>Көз карандысыз Өнөктөштөрдү Herbalife менен бизнес жүргүзүүнүн 7 жылдыгы менен куттуктоо</p>	<p>10 ЖЫЛ төш белгиси</p>  <p>Көз карандысыз Өнөктөштөрдү Herbalife менен бизнес жүргүзүүнүн 10 жылдыгы менен куттуктоо</p>
--	--	--	--	--

<p>15 ЖЫЛ төш белгиси</p>  <p>Көз карандысыз Өнөктөштөрдү Herbalife менен бизнес жүргүзүүнүн 15 жылдыгы менен куттуктоо</p>	<p>20 ЖЫЛ төш белгиси</p>  <p>Көз карандысыз Өнөктөштөрдү Herbalife менен бизнес жүргүзүүнүн 20 жылдыгы менен куттуктоо</p>	<p>25 ЖЫЛ төш белгиси</p>  <p>Көз карандысыз Өнөктөштөрдү Herbalife менен бизнес жүргүзүүнүн 25 жылдыгы менен куттуктоо</p>	<p>30 ЖЫЛ төш белгиси</p>  <p>Көз карандысыз Өнөктөштөрдү Herbalife менен бизнес жүргүзүүнүн 30 жылдыгы менен куттуктоо</p>	<p>35 ЖЫЛ төш белгиси</p>  <p>Көз карандысыз Өнөктөштөрдү Herbalife менен бизнес жүргүзүүнүн 35 жылдыгы менен куттуктоо</p>	<p>40 ЖЫЛ төш белгиси</p>  <p>Көз карандысыз Өнөктөштөрдү Herbalife менен бизнес жүргүзүүнүн 40 жылдыгы менен куттуктоо</p>
---	---	---	---	---	---

* Кеңири маалыматты www.myherbalife.com/ru-KG сайтынан таба аласыз

«КӨЛӨМ» ДЕГЕН ЭМНЕ

Бул китепте бардык жерде «Көлөм» (Volume) термини колдонулат. Көлөм – бул Сатуу жана Маркетинг Планынын негизи. Анын жардамы менен ар кандай квалификациялык талаптарды аткарып жана кеңири мүмкүнчүлүктөр менен статуска квалификациялануу менен жогору жыла аласыз.

Herbalife ар бир өнүмү белгилүү сандагы Упай – Volume менен ченелет (буйрутмалар бланктарын жана деталдуу маалыматты алуу үчүн Прайс-баракчаны караңыз). Көз карандысыз Өнөктөштөрдүн топтому жана адабият Көлөмгө эсептелбейт. Өнүмдөрдү буйрутма кылууда Сизге буйрутма кылынган өнүмдөргө ылайык келген, белгилүү сандагы Упай кошуп эсептелет. Бул Упайлар Сиздин сатуу активине кошулат жана квалификация жана ар кандай арзандатууларды алуу, ошондой эле сый акы суммасын эсептөө максатында колдонулат.

Көлөм Сиздин активге ар кандай жолдор менен эсептелет жана тиешелүү өнүмдү ким сатып алгандыгынан, буйрутмачынын статусунан жана ага берилген арзандатуудан, ошондой эле Сиздин Көз карандысыз Өнөктөш катары жеке статусуңуздан жана Herbalife Сатуу жана Маркетинг Планынын башка факторлорунан көз каранды болот. Көлөм белгилүү бир айда топтолгон Көлөм упайына (Volume Points) ылайык эсептелет.

БИР АЙЛЫК КӨЛӨМ

Бир айлык Көлөмдү аныктоо

Сатуу көлөмү айлар боюнча топтолот. Бир айдагы Көлөмдү эсептөө айдын биринчи жумуш күнүнөн башталат, ал эми акыркы жумуш күнү аяктайт. Эгерде айдын акыркы күнү дем алыш күнгө туура келсе, айдын аягы дүйшөмбү күнгө жылдырылат. Ушул сыяктуу эле, эгерде акыркы күн майрам болуп саналса, ай майрамдан кийинки биринчи жумуш күнгө чейин созулат. Herbalife жеке кароосу боюнча Көлөмдү эсептөө боюнча айдын мөөнөтүн белгилөөгө өзгөртүүлөрдү киргизүү укугун өзүнө калтырат.

Бир айлык Көлөм түшүнүгү

Сатуу көлөмү тиешелүү буйрутма жасалган жана ал үчүн төлөм Herbalife тарабынан алынган айдын Көлөмүнө кошуп эсептелет.

Кошумча сатуу көлөмү

Буйрутма кошумча Сатуу көлөмүндө эсепке алынышы үчүн төмөндөгү шарттарды аткаруу керек:

1. Буйрутма Компания белгилеген айдын Акыркы күнүнөн кеч эмес жасалышы керек.
2. Төлөмдөрдүн бардык түрлөрү белгилүү айдын көлөмүнө Упай эсептөө үчүн Компания белгилеген айдын акырына карата жүргүзүлүшү керек. Банк которуу менен төлөө дагы айдын белгиленген күнүнөн кеч эмес жөнөтүү жөнүндө маалыматты тастыкташы керек.
3. Кийинки айдын Бинен кеч эмес Herbalife тарабынан толук төлөм алынышы керек. Эгерде 5и де малыш же майрам күнгө туш келсе, төлөм Бине чейин акыркы жумуш күнү түшүшү керек. Эгерде кандайдыр бир себептен улам төлөм Компания тарабынан кабыл алынбаса же алынбаса, тиешелүү буйрутма жокко чыгарылат жана ал боюнча Көлөм эсепке алынбайт.

Сатуу жана Маркетинг планына ылайык, Көлөм ар кандай жолдор менен эсепке алынат, алар төмөндө берилген аныктамаларда жана мисалдарда сүрөттөлгөн:

Жеке сатып алган Көлөм (Personally Purchased Volume – PPV)

Түздөн-түз Herbalife компаниясынан сиздин идентификациялык номерге жеке сатып алган көлөм.

Төмөн турган уюмдун Көлөмү (Downline Volume – DLV)

Артыкчылыктуу кардарлар жана Сиздин төмөн турган уюмдун Супервайзор эместер түздөн-түз Herbalife компаниясынан сатып алган көлөм.

Төмөн турган уюмдун Көлөмүн пайдалануу мисалы

	Сатып алуулар/ Арзандатуу %*	Төмөн турган уюмдун Көлөмү
A Супервайзор	2,500 Көлөм упайы, 50%* арзандатуу менен сатылып алынган	= *
B Улук Консультант	500 Көлөм упайы, 35%* арзандатуу менен сатылып алынган	= 900 Көлөм упайы (C жана D көлөмү)
C Улук Консультант	500 Көлөм упайы, 35%* арзандатуу менен сатылып алынган	= 400 Көлөм упайы (D көлөмү)
D Көз карандысыз Өнөктөш	400 Көлөм упайы, 25%* арзандатуу менен сатылып алынган	= 0

* Арзандатылган продукциянын наркы бааны эсептөө базасынын жана сыйлыктарды эсептөө базасынын негизинде эсептелет.

*Толук квалификацияланган Супервайзорлор үчүн Төмөн турган уюмдун Көлөмү Жеке же Топтук Көлөмгө кошуп эсептелет.

Жеке көлөм (Personal Volume – PV)

Толук квалификацияланган Супервайзор үчүн Жеке Көлөм Жеке сатып алган Көлөмдөн, ошондой эле Артыкчылыктуу кардарлардын Упайынан жана биринчи толук квалификацияланган Супервайзорго чейин төмөн турган уюмдун Супервайзор эместеринин Көлөмүнөн топтолот.

Супервайзор болуп саналбаган Көз карандысыз Өнөктөштөр Herbalife өндүрүмүн түздөн-түз Компаниядан, өзүнүн Демөөрчүсүнөн же өзүнүн биринчи жогору турган Толук Квалификацияланган Супервайзорунан сатып алышат. Эскертүү: Демөөрчүдөн же биринчи жогору турган Толук Квалификацияланган Супервайзордон сатылып алынган буйрутмалар Квалификацияланган Продюсер статусуна жана Супервайзор статусуна квалификацияланууда эске алынбайт. Түздөн-түз Компанияда жайгаштырылган буйрутмалар гана бул квалификация үчүн эсепке алынат.

Ошондуктан, эгерде Сиз Толук Квалификацияланган Супервайзор болсоңуз, 50%* арзандатуу менен сатылып алынган бардык буйрутмаларыңыз 15%* тартып 42%* чейинки арзандатуулар менен алынган Сиздин Артыкчылыктуу Кардарлардын жана Көз карандысыз Өнөктөштөрдүн буйрутмалары менен катар Сиздин Жеке Көлөмгө эсептелет.

Жеке көлөмдүн мисалы

	Арзандатуу %*	Жеке көлөм
A Супервайзор	1,000 Жеке сатып алган Көлөм упайы + B, C жана D көлөмү	= 1,000 Жеке сатып алган Көлөм упайы + 1,800 упай төмөн турган уюмдуку <u>(B, C жана D көлөмү)</u> = 2,800 Көлөм упайы
B Ийгилик куруучусу	1,100 упай + C жана D көлөмү 42%* арзандатуу менен	= 1,100 Жеке сатып алган Көлөм упайы + 700 упай төмөн турган уюмдуку <u>(C жана D көлөмү)</u> = 1,800 Көлөм упайы
C Улук Консультант	300 упай + D көлөмү 35%* арзандатуу менен	= 300 Жеке сатып алган Көлөм упайы + 400 упай төмөн турган уюмдуку <u>(D көлөмү)</u> = 700 Көлөм упайы
D Көз карандысыз Өнөктөш	400 Көлөм упайы 25%* арзандатуу менен	= 0

* Арзандатылган продукциянын наркы бааны эсептөө базасынын жана сыйлыктарды эсептөө базасынын негизинде эсептелет.

Топтук Көлөм (Group Volume – GV)

Топтук Көлөм – бул квалификация айында Квалификациялануучу Супервайзор тарабынан жайгаштырылган 50% убактылуу арзандатуу менен буйрутмалардын көлөмү.

Бул 50% убактылуу арзандатуу менен жасалган Көлөм буйрутма жасаган Квалификациялануучу Супервайзордун Жеке көлөмүнө эсептелет, бирок биринчи жогору турган Толук Квалификацияланган Супервайзор үчүн Топтук Көлөм болуп саналат. Бул буйрутмалардын көлөмү эгерде алар бардык башка талаптарды аткарса, Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акынын суммасын эсептөө үчүн негиз болуп саналат. Кеңири маалымат алуу үчүн «Супервайзор статусуна квалификация» жана «50% убактылуу арзандатуу» бөлүмдөрүнө кайрылыңыз.

Топтук көлөмдүн мисалы		
	Көлөм/ Арзандатуу %*	Жеке көлөм
А Супервайзор	2,500 Көлөм упайы + В жана С көлөм	= 6,500 упай Жеке көлөм + 1,000 Топтук Көлөм = 7,500 Жалпы көлөм
В Квалификациялануучу Супервайзор	1,000 Көлөм упайы 50%* убактылуу арзандатуу менен + С көлөм	= 1,000 Жеке сатып алган Көлөм + 4,000 упай төмөн турган уюмдуку = 5,000 Көлөм упайы
С Улук Консультант	4,000 Көлөм упайы	= 4,000 Көлөм упайы

* Арзандатылган продукциянын наркы бааны эсептөө базасынын жана сыйлыктарды эсептөө базасынын негизинде эсептелет.

Жалпы көлөм (Total Volume – TV)

Жалпы көлөм Толук Квалификацияланган Супервайзордун Жеке көлөмүнүн жана Топтук көлөмдүн суммасын билдирет. Жогоруда берилген мисалда ал Супервайзор А үчүн көрсөтүлгөн. Жалпы көлөм квалификация үчүн негиз болуп саналат.

Уюштуруу көлөмү (Organizational Volume – OV)

Уюштуруу көлөмү – бул жыйынды Көлөм, анын негизинде Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы төлөнөт. Уюштуруу көлөмүнүн мисалы төмөндө берилген.

Уюштуруу көлөмүнүн мисалы		
А Супервайзор	2,500 Көлөм упайы	
1-муун Супервайзор	10,000 Жалпы көлөм упайы	= 30,000 Уюштуруу көлөмү
2-муун Супервайзор	10,000 Жалпы көлөм упайы	
3-муун Супервайзор	10,000 Жеке көлөм упайы	

ЭРКИН ЖАНА ЭРКИН ЭМЕС КӨЛӨМ

Эркин эмес көлөм

Эркин эмес Көлөм Супервайзор статусуна квалификация үчүн Сиздин төмөн турган уюм тарабынан колдонулат.

Эркин көлөм

Эркин Көлөм Супервайзор статусуна квалификация үчүн Сиздин төмөн турган уюм тарабынан колдонулбайт.

Төмөндө Көз карандысыз Өнөктөштөрдүн ар бири үчүн Эркин жана Эркин эмес көлөм кандай колдонула тургандыгынын мисалы берилген.

Эркин жана Эркин эмес көлөм		
А Супервайзор	2,500 Жалпы көлөм + В жана С көлөмү	= 2500 Эркин көлөм упайы А үчүн 5000 упай Эркин эмес көлөм А үчүн
В Квалификациялануучу Супервайзор	1,000 Жалпы көлөм + С көлөмү	= 1000 Эркин көлөм упайы В үчүн 4000 Эркин эмес көлөм упайы үчүн
С Квалификациялануучу Супервайзор	4,000 Жалпы көлөм упайы	= 4000 Эркин көлөм упайы С үчүн

КӨЗ КАРАНДЫСЫЗ ӨНӨКТӨШТӨРГӨ БЕРИЛҮҮЧҮ МҮМКҮНЧҮЛҮКТӨР

Чекене жана Дүң киреше түшүнүгү

Чекене киреше жана Дүң киреше Көз карандысыз Өнөктөштөрдүн пайдасынын түрлөрүнүн бири катары каралат. Бул терминдерди жана Чекене жана Дүң кирешелер кантип эсептеле турганын жакшы түшүнүү үчүн төмөндө берилген материал менен таанышыңыз:

Сунушталган чекене баа:

- Бул сунушталган чекене баа, ал салыктарды жана/же жеткирүүгө чыгымдарды (эгерде колдонулса) жана расмий каталогдо жана Herbalife веб-сайтында көрсөтүлгөн бааны камтыйт.

«Сунушталган» деген Көз карандысыз Өнөктөштөр Кардарларга сатуу үчүн өз баасын белгилей алыша турганын билдирет.

Сатуу баасы:

- Ал боюнча Көз карандысыз Өнөктөш өнүмдү Кардарларга саткан иш жүзүндөгү баа

Бааны эсептөө үчүн база:

- Бул салыктарды эсепке алуусуз бардык Көз карандысыз Өнөктөштөр үчүн баштапкы баа
- Бул андан Арзандатуу суммасы кемитилген баа

Сый акыларды эсептөө үчүн база:

- Бул бардык арзандатууларды жана кирешелерди эсептөө негизделген ар бир өнүмгө ыйгарылган акчалай туюнтма.
- Сый акыларды эсептөө үчүн база Бааны эсептөө үчүн базадан аз. Бул Бааны эсептөө үчүн база административдик жыйымдарды / иштетүү үчүн жыйымдарды, ошондой эле айрым өлкөлөрдө жеткирип берүү наркын камтыганы менен байланыштуу, ал пайда алып келбейт жана арзандатууга укук бербейт.
- Бардык чекене соода сыяктуу эле өнүмдөр маржасы жана баалар өзгөрүшү мүмкүн, айрым учурларда өнүмдүн баасы атаандашууга жөндөмдүү болушу үчүн Сый акыларды эсептөө үчүн база чекене баадан төмөн белгилениши мүмкүн.

Арзандатуу пайызы:

- Бул Сый акыларды эсептөө үчүн базадан арзандатуу пайызы, аны ишинин жыйынтыктарынын негизинде, ошондой эле Сатуу жана Маркетинг планы боюнча анын квалификация деңгээлине жараша Көз карандысыз Өнөктөш алууга укуктуу.
- Арзандатуу пайызы 25% тартып 50% чейин өзгөрүшү мүмкүн.
- Арзандатуу пайызы ар дайым Арзандатуу суммасын эсептөө үчүн Сый акыларды эсептөө үчүн базага карата колдонулат.

Арзандатуу суммасы:

- Бул Сый акыларды эсептөө үчүн базаны эсептөө үчүн Базага ылайык эсептелген арзандатуулардын акчалай туюндурмасы. Арзандатуу суммасы Көз карандысыз Өнөктөш үчүн Бааларды эсептөө үчүн бааларды эсептөө үчүн базадан кемитилет (салыктарды жана айрым өлкөлөрдө жеткирип берүүнү эсепке алуусуз).
- Арзандатуу пайызы \times Сый акыларды эсептөө үчүн база = Арзандатуу суммасы.

Көз карандысыз Өнөктөш үчүн баа:

- Бул Көз карандысыз Өнөктөш салыктарды (жана айрым өлкөлөрдө жеткирип берүүнү) эске алуу менен өнүм үчүн төлөгөн баа.
- Бааны эсептөө үчүн база $-$ Арзандатуу суммасы $+$ Салыктар = Көз карандысыз Өнөктөш үчүн баа

Чекене киреше:

- Бул Көз карандысыз Өнөктөш чекене сатуудан ала турган пайда.
- Чекене киреше – бул Кардарга сатуу баасы менен Көз карандысыз Өнөктөш үчүн баанын ортосундагы айырма.
- Кардарга сатуу баасы – Көз карандысыз Өнөктөш үчүн баа = Чекене киреше.
- Чекене кирешенин пайызы төмөндөгү себептер боюнча Арзандатуу пайызынан айырмаланат:


(a) ар бир Көз карандысыз Өнөктөш өз Кардарларына сатуу үчүн өз Баасын белгилей алат;

(b) Арзандатуу пайызы ар дайым Сый акыларды эсептөө үчүн базадан эсептелет, ал Сунушталган чекене баага караганда төмөн болот.

Дүң киреше:

- Көз карандысыз максималдуу Арзандатуу пайызына квалификацияланса жана төмөн турган Көз карандысыз Өнөктөштөрү болсо, ал Дүң киреше алат.
- Дүң киреше Жогору турган КӨ менен төмөн турган КӨ Арзандатуу пайызынын ортосундагы айырмага көбөйтүлгөн Сый акыны эсептөө үчүн базага барабар.
- Сый акыларды эсептөө үчүн база x (% Жогору турган КӨ арзандатуусу – % төмөн турган КӨ арзандатуусу) = Дүң киреше.

Чекене жана дүң кирешелерди эсептөөнүн мисалы – Кыргызстан



Формула 1

- Көлөм упайы: 23.95
- Сунушталган чекене баа: 3 067
- Бааны эсептөө үчүн база: 2 594
- Сый акыларды эсептөө үчүн база: 2 363

Чекене кирешени эсептөө мисалы:

Сергей - 50% арзандатуу менен Супервайзор. Сергей 10 банка Формула 1 буйрутма кылат.

- Сергей үчүн арзандатуу суммасы – 11 815 . Арзандатуу суммасы төмөндөгүдөй эсептелет:
Сый акыларды эсептөө үчүн база (2 363) x Арзандатуу пайызы (50%) x Буйрутмадагы банка саны.

- Сергей үчүн сатып алуу баасы – 17 310 . Сатып алуу баасы төмөндөгүдөй эсептелет:
Бааны эсептөө үчүн база (25 940) – Арзандатуу суммасы (11 815) + Салыктар (1 836) +) + МФ (1 193) + Комиссиялык чыгымдарга жана МФ салыктары (155) .

10 банка Ф1 буйрутмасы үчүн 50% арзандатуу менен Чекене кирешени эсептөө мисалы:

Бааларды эсептөө үчүн База (A)	Сыйлыктарды эсептөө үчүн База (B)	Жеңилдик (B x 50%) (C)	Салык Ставкасы (D)	КӨ салыктардын суммасы (A - C) * D (E)	МФ 4,6% (F)	МФ салыктардын суммасы (G)	КӨ баасы (A - C + E+F+G) (H)	Кардардын салыктарынын суммасы (A x D) (I)	Сунушталган Чекене Баа (A + I+F+G) (J)	Чекене Киреше (J-H) (K)
25,940	23,630	11,815	13%	1,836	1,193	155	17,310	3,372	30,661	13,351

- Мисалы, Сергей 10 банка Формула 1 өнүмүн өз Кардарына Сунушталган чекене баада (30 661) сатты. Мындай жагдайда Сергейдин Чекене кирешеси 13 351 түзөт.

Чекене киреше төмөндөгүдөй эсептелет:

Сунушталган чекене баа** (30 661) – Арзандатуу менен сатып алуу баасы (Көз карандысыз Өнөктөш үчүн баа) (17 310)

* Товарларга жана кызмат көрсөтүүлөргө салыктар боюнча милдеттенмелериңизди тактоо үчүн сиздин салык консультантыңыздан консультация алыңыз

** Же Сатуу баасы

Дүң кирешени эсептөө мисалы:

Сергейдин Төмөн турган КӨ (Елена) 35% арзандатуу менен Улук Консультант болуп саналат, ал 10 банка Формула 1 сатат.

- Елена үчүн Арзандатуу суммасы – 8 271 . Арзандатуу суммасы төмөндөгүдөй эсептелет:
Сый акыларды эсептөө үчүн база (2 363) x Арзандатуу пайызы (35%) x Буйрутмадагы банка саны

- Елена үчүн сатып алуу баасы – 21 315 . Сатып алуу баасы төмөндөгүдөй эсептелет:
Бааны эсептөө үчүн база (25 940) – Арзандатуу суммасы (8 271) + Салыктар (2 297) + МФ (1 193) + ФМга салыктар (155)

10 банка Ф1 буйрутмасы үчүн 35% арзандатуу менен Чекене кирешени эсептөө мисалы:

Бааларды эсептөө үчүн База (А)	Сыйлыктарды эсептөө үчүн База (В)	Жеңилдик (В x 35%) (С)	Салык Ставкасы (D)	КӨ салыктардын суммасы (А - С) * D (E)	МФ 4,6% (F)	МФ салыктардын суммасы (G)	КӨ баасы (А - С + E+F+G) (H)	Кардардын салыктарынын суммасы (А x D) (I)	Сунушталган Чекене Баа (А + I+F+G) (J)	Чекене Киреше (J-H) (K)
25,940	23,630	8,271	13%	2,297	1,193	155	21,315	3,372	30,661	9,346

* Товарларга жана кызмат көрсөтүүлөргө салыктар боюнча милдеттенмелериңизди тактоо үчүн сиздин салык консультантыңыздан консультация алыңыз.

Сергейдин арзандатуу пайызы 50%ды түзсө, ал эми Еленанын арзандатуу пайызы 35%ды түзгөндүктөн, Сергей Еленанын буйрутмасынан Дүң киреше алат. Сергейдин Дүң кирешеси: 23 630 x 15% (50%-35%) = 3 545 . Сый акыларды эсептөө үчүн база x (% Сергейдин арзандатуусу – % Еленанын арзандатуусу) = Дүң киреше

Бааларды эсептөө үчүн База (А)	Сыйлыктарды эсептөө үчүн База (В)	Жеңилдик (В x 50%) (С)	Жеңилдик (В x 35%) (D)	Дүң Киреше (С-D) (E)
25,940	23,630	11,815	8,271	3,545

* Баалар эсептөөнүн жөнөкөйлүгү жана көрсөтмөлүүлүгү үчүн тегеректөө менен берилгенине көңүл буруңуз. Так бааларды прайс-баракчадан таба аласыз.

* Дүң киреше боюнча тактоого көңүл буруңуз: эгерде Елена АКШдан тышкары Көз карандысыз Өнөктөш болсо, анда Сергей жогоруда көрсөтүлгөндөй Еленанын буйруктарынан дүң киреше алат. Эгерде Елена АКШда катталган Көз карандысыз Өнөктөш болсо, анда Сергей Елена чекене кардарларга саткан буйруктарынан гана дүң киреше алат (б.а. ал жеке керектөө үчүн сатып алган эмес) жана эгерде Елена чекене кардарларга продукцияны сатуу жөнүндө туура толтурулган квитанцияларды берсе, башкача айтканда, сатуу кирешелүү болгонун тастыктайт.

УЛУК КОНСУЛЬТАНТ

АРЗАНДАТУУЛАК ШКАЛАСЫ МЕНЕН КИРЕШЕҢИЗДИ КӨБӨЙТҮҮЗ

Herbalife өнүмдөрүн сатуунун өсүшүнө жана Сиз жана Сиздин төмөн турган уюмдун топтогон Көлөмү өскөнүнө жараша, Сиз Улук Консультант болосуз жана 35%* же 42%* арзандатуу менен өнүмдөрдү сатып алуу укугун аласыз.

Арзандатуулар шкаласы

Көз карандысыз Өнөктөш жогорку деңгээлге – Улук Консультантка квалификацияланган учурга чейин өндүрүмдү 25%* арзандатуу менен сатып алат. Ошол эле учурда Көз карандысыз Өнөктөш төмөндө көрсөтүлгөн арзандатуулар шкаласына ылайык, бирок 35%* төмөн эмес буйрутмаларды жайгаштырууга укук алат.

Улук Консультант төмөндөгүдөй мүмкүнчүлүктөргө ээ болот:

- Квалификациялык жана кийинки буйрутмаларга 35%* же 42%* арзандатуу
- Чекене Кардарларга сатуудан 35% же 42% чейин чекене киреше
- 25% тартып 35% чейин арзандатуусу менен төмөн турган Көз карандысыз Өнөктөштөр тарабынан жайгаштырылган буйрутмалардан 17% чейин комиссиялык сый акы (Дүң киреше).

Жалпы көлөм Сиздин Жеке сатып алган Көлөмдөн жана Сиздин төмөн турган Артыкчылыктуу Кардарларыңыздын жана Көз карандысыз Өнөктөштөрүңүздүн Көлөмүнөн түзүлөт. Бул эки Көлөм 35%* же 42%* арзандатуу менен Улук Консультант статусун алуу үчүн пайдаланылышы мүмкүн.

Статус	Бир айлык көлөм	Арзандатуу	Алынуучу мүмкүнчүлүктөр
Улук Консультант	500 упай Көлөм 1-2 айда Каалаган Көлөм колдонулушу мүмкүн.	35%	Бардык буйрутмалар кыйла жогорку деңгээлге квалификацияланган учурга чейин 35%* арзандатуу менен жайгаштырылат.
Улук Консультант	200 упай Көлөм 1-2 айда Каалаган Көлөм колдонулушу мүмкүн.	42%	Бир ай ичинде 2 000 упай топтоп, Сиз бул 2 000 упайды жапкан буйрутмага жана үстүдөгү айдын акырына чейин кийинки бардык буйрутмаларга 42%* арзандатуу алууга укуктуусуз.
Ийгилик куруучусу	1 айда 1000 Жеке сатып алган Көлөм (PPV)	42%	1 ай ичинде 1000 упай Жеке сатып алган Көлөм же андан көп топтоп, Сиз кийинки айдын акырына чейин бардык кийинки буйрутмаларга 42%* арзандатууга укук аласыз. Сиз жеке каттаган Артыкчылыктуу Кардарлар топтогон Көлөм, Жеке сатып алган Көлөмдүн керектүү минимуму боюнча талаптарды аткаруу үчүн Сиздин Жеке сатып алган Көлөм менен кошулат.
Квалификацияланган Продюсер	1-6 айда 2500 упай Көлөм, алардын ичинен кеминде 500 Упай Жалпы сатып алган Көлөм (PPV) болушу керек	42%	Сиз кыйла жогорку деңгээлге квалификацияланган учурга чейин бардык буйрутмаларга 42%* арзандатуу аласыз. 2000 Упайга чейин Төмөн турган уюмдун Көлөмүнөн (DLV) колдонулушу мүмкүн жана 500дөн кем эмес Упай Жеке сатып алган көлөм (PPV) болушу керек. Сиз жеке каттаган Артыкчылыктуу Кардарлар топтогон Көлөм, Жеке сатып алган Көлөмдүн керектүү минимуму боюнча талаптарды аткаруу үчүн Сиздин Жеке сатып алган Көлөм менен кошулат.

Квалификациялануучу Супервайзор	- 4000 Көлөм упайы (алардын ичинен 1 000ден кем эмеси эркин болууга тийиш) - 4000 Көлөм упайы катары менен 2 айда (алардын ичинен 1 000ден кем эмеси эркин болууга тийиш) - 3-12 айда 4000 Упай Көлөм (кеминде 1000 PPV). Сиз жеке каттаган Артыкчылыктуу Кардарлар топтогон Көлөм, Жеке сатып алган Көлөмдүн керектүү минимуму боюнча талаптарды аткаруу үчүн Сиздин Жеке сатып алган Көлөм менен кошулат.	Убактылуу 50%	Супервайзор статусуна квалификацияны аткарып, Сиз бардык кийинки буйрутмаларга 50%* убактылуу арзандатууну алуу укугун ээ болосуз.
Супервайзор	Квалификациянын 3 жолу бар: Супервайзор боюнча кеңири маалыматты «Супервайзор статусуна квалификация» бөлүмүнөн караңыз.	50%	Сиз бардык кийинки буйрутмаларга 50%* арзандатуу аласыз. (Жыл сайын реквалификация талап кылынат).

*Арзандатылган продукциянын наркы бааны эсептөө базасынын жана сыйлыктарды эсептөө базасынын негизинде эсептелет.

Көңүл буруңуз:

Сиздин жалпы Көлөмүңүз Сиздин Жеке сатып алган көлөмдөн жана Сиздин Уюмдун Артыкчылыктуу кардарларынын жана Көз карандысыз Өнөктөштөрүнүн көлөмүнөн түзүлөт. Эгерде Сиз Улук Консультант статусуна квалификациялансаңыз, анда Сизге берилген арзандатуу кыйла жогорку арзандатууга квалификацияланган учурга чейин 35%*дан кем болбошу керек. Сиз канчалык көп сатсаңыз, ошончолук көп киреше аласыз. Эсиңизде болсун, ай сайын Сиз 35%* арзандатуу менен баштайсыз жана 42%* жана 50%* чейин жогорулай аласыз.

ИЙГИЛИК КУРУУЧУСУ

Herbalife Көз карандысыз Өнөктөшүнө Ийгилик Куруучусу статусуна жана 42%* арзандатууга квалификация үчүн 1 ай ичинде 1000 Упай Жеке сатып алган көлөм (PPV) топтоо мүмкүнчүлүгү берилет. Ийгилик Куруучусу болуу менен, Сиз квалификациялык айдан кийинки айдын акырына чейин 42%* арзандатуу менен буйрутма жайгаштыра аласыз. Сиз жеке каттаган Артыкчылыктуу Кардарлар топтогон Көлөм, Жеке сатып алган Көлөмдүн керектүү минимуму боюнча талаптарды аткаруу үчүн Сиздин Жеке сатып алган Көлөм менен кошулат. Квалификациянын бул түрү үчүн төмөн турган Уюмдун Көлөмү колдонулбайт.

Ийгилик куруучусу статусуна квалификацияланбаган Көз карандысыз Өнөктөштөр (Супервайзор статусуна жеткен) 1-2 айда 2000 Упай Көлөм топтоп же Квалификацияланган Продюсер статусуна шарттарды аткаргандан кийин, 41% арзандатууну колдонуу мүмкүнчүлүгүнө ээ болушат.

*Арзандатылган продукциянын наркы бааны эсептөө базасынын жана сыйлыктарды эсептөө базасынын негизинде эсептелет.

Ийгилик куруучусу төмөндөгүдөй мүмкүнчүлүктөргө ээ болот:

- Ийгилик Куруучусунун квалификациялык буйрутмасына 42%* арзандатуу
- Квалификациялык айдан кийинки айдын акырына чейин кийинки буйрутмаларга 42%* арзандатуу
- 25%* тартып 35%* чейинки арзандатуу менен төмөн турган Көз карандысыз Өнөктөштөр жайгаштырган буйрутмалардан 17% чейин Комиссиялык сый акы (Дүң киреше).

*Арзандатылган продукциянын наркы бааны эсептөө базасынын жана сыйлыктарды эсептөө базасынын негизинде эсептелет.

КВАЛИФИКАЦИЯЛАНГАН ПРОДЮСЕР

Сиз 1-6 ай ичинде 2500 Упай Көлөм топтоп Квалификациялык Продюсер статусуна жетүү мүмкүнчүлүгүнө ээ болосуз, алардын ичинен 2000ге чейин Упай төмөн турган Уюмдун Көлөмүнөн колдонулушу мүмкүн жана 500дөн кем эмес Упай Жеке сатып алган Көлөм болушу керек. Сиз жеке каттаган Артыкчылыктуу Кардарлар топтогон Көлөм, Жеке сатып алган Көлөмдүн керектүү минимуму боюнча талаптарды аткаруу үчүн Сиздин Жеке сатып алган Көлөм менен кошулат. Бул квалификация үчүн көлөм Сиз жана Сиздин төмөн турган Уюм түз Компанияга жайгаштырган буйрутмалардын эсебинен топтолушу мүмкүн. Бул статус квалификациялык айдан кийинки айдын 1инен тартып автоматтык түрдө Сизге ыйгарылат.

Квалификацияланган Продюсер төмөндөгүдөй мүмкүнчүлүктөргө ээ:

- Бул статуска квалификациядан кийин дароо 42%* арзандатуу
- Чекене кардарларга сатуудан 42% чейин Чекене киреше
- 25% баштап 35%* чейин арзандатуу менен төмөн турган Көз карандысыз Өнөктөштөр тарабынан жайгаштырылган буйрутмалардан 17% чейин Комиссиялык сый акы (Дүң киреше) алуу.
-

Квалификацияланган Продюсер статусуна жеткенден кийин буйрутмалар Тейлөө үчүн ар жылдык төгүм төлөнгөн шартта 42%* кем эмес арзандатуу менен жайгаштырылат.

*Арзандатылган продукциянын наркы бааны эсептөө базасынын жана сыйлыктарды эсептөө базасынын негизинде эсептелет.

ТОЛУК КВАЛИФИКАЦИЯЛАНГАН СУПЕРВАЙЗОР

Супервайзор максималдуу 50% арзандатууну, Чекене киреше, Комиссиялык сый акы (Дүң киреше), ошондой эле Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы алуу мүмкүнчүлүгүн алат.

Толук Квалификацияланган Супервайзор төмөндөгүдөй мүмкүнчүлүктөргө ээ:

- Чекене Кардарларга сатуудан 50%* чейин Чекене киреше.
- 25% баштап 42% чейин арзандатуу менен төмөн турган Көз карандысыз Өнөктөштөр тарабынан жайгаштырылган буйрутмалардан 25% чейин Комиссиялык сый акы (Дүң киреше) алуу.
- Супервайзорлордун алгачкы үч активдүү муунунан 5% чейин Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы
- Атайын окутуу иш-чараларына катышуу
- Супервайзорлор үчүн атайын промоушендерди аткаруу мүмкүнчүлүгү

Супервайзор статусуна квалификацияланган Көз карандысыз Өнөктөш Herbalife Көз карандысыз Өнөктөшү же Көз карандысыз Дистрибьютору деп аталат.

Супервайзорлор өнүмдөрдү түздөн-түз Компаниядан гана сатып ала алышат.

*Арзандатылган продукциянын наркы бааны эсептөө базасынын жана сыйлыктарды эсептөө базасынын негизинде эсептелет.

СУПЕРВАЙЗОР СТАТУСУНА КВАЛИФИКАЦИЯ

Супервайзор статусуна квалификациядан өтүүнүн үч жолу бар:

- Бир айлык квалификация: 4000 Көлөм упайы бир ай ичинде (алардын ичинен 1000ден кем эмеси эркин болушу керек).
- Эки айлык квалификация: 4000 Көлөм упайы катары менен эки ай ичинде (алардын ичинен 1000ден кем эмеси бул эки айлык мезгилде эркин болушу керек).
- Топтомо квалификация: 3-12 айда 4000 Упай Көлөм. 3000ге чейин Упай төмөн турган Уюмдун Көлөмүнөн колдонулушу мүмкүн жана 1000ден кем эмес Упай Жеке сатып алган Көлөм болушу керек. Сиз жеке каттаган Артыкчылыктуу Кардарлар топтогон Көлөм, Жеке сатып алган Көлөмдүн керектүү минимуму боюнча талаптарды аткаруу үчүн Сиздин Жеке сатып алган Көлөм менен кошулат.

Квалификация ыкмаларынын бирин аткарууда Сизге автоматтык түрдө квалификациялык айдан кийинки айдын биринен баштап Супервайзор статусу автоматтык түрдө ыйгарылат.

КВАЛИФИКАЦИЯЛАНУУЧУ СУПЕРВАЙЗОР

50% өлчөмүндө Убактылуу арзандатууга укук

Супервайзор статусуна квалификация шарттарын аткарган Көз карандысыз Өнөктөш кийинки айдын бирине чейин **Квалификациялануучу Супервайзор** деп эсептелет, андан кийин ал **Толук Квалификацияланган Супервайзор** болот. **Квалификациялануучу Супервайзор** супервайзор статусуна квалификация аткарылган айдын акырына чейин 50%* убактылуу арзандатуу менен өнүмдөрдү сатып алууга укуктуу.

50%* арзандатуу менен буйрутмалар түздөн-түз Компанияда жайгаштырылышы керек.

50%* убактылуу арзандатуу менен буйрутмалардын көлөмү буйрутманы жайгаштырган Көз карандысыз Өнөктөш үчүн Жеке сатып алган деп жана биринчи Толук Квалификацияланган Супервайзор үчүн Топтук Көлөм деп эсептелет.

Тиешелүү көлөм

Тиешелүү көлөм анын төмөн турган уюмдары Супервайзорлорго квалификацияланган мезгилде Супервайзордо болууга тийиш деген Жеке жана Жалпы көлөмдү билдирет.

Тиешелүү көлөм – бул жаңы Супервайзорлордун квалификациясын текшерүү жана ырастоо жолдорунун бири. Эгерде Супервайзор Көз карандысыз Өнөктөштү квалификацияласа, анда анын Жалпы көлөмү бул ай ичинде Супервайзорго квалификацияланган анын Төмөн турган уюмунун Көз карандысыз Өнөктөштөрү тарабынан топтолгон Көлөмдөн аз болбошу керек. Тиешелүү Көлөм талаптарын сактабаганда жаңы Супервайзор кийинки Жогору турган Супервайзордун алдына жылдырылат.

Тиешелүү Көлөмдүн кийинки мисалы Супервайзорго квалификацияланган Төмөн турган Көз карандысыз Өнөктөштөрдүн Демөөрчүсү болуп саналган Супервайзор тарабынан топтолушу керек болгон Жеке жана Жалпы көлөмдүн санын көрсөтөт. Бул мисалда «А» (Демөөрчү болуп саналган Супервайзор) «В» жана «С» Супервайзор статусуна квалификацияланган айда кеминде 4000 упай Жеке көлөм жана кеминде 1 000 упай Топтук Көлөм топтошу керек. Бул шарт Тиешелүү Көлөмдү топтоо үчүн талап болуп саналат.

Тиешелүү Көлөмдүн мисалы		
А Супервайзор- Демөөрчү	“А” Супервайзору үчүн Тиешелүү Көлөмдүн талабы 4000 упай Жеке көлөм + 1000 упай Топтук көлөм = 5000 Жалпы көлөм упайы	
В Квалификациялануучу Супервайзор	1000 упай 50%* убактылуу арзандатуу менен	= 1000 упай Топтук көлөм «А» үчүн
С Квалификациялануучу Супервайзор	4 000 упай	= 4000 упай Жеке көлөм «А» үчүн

*Арзандатылган продукциянын наркы бааны эсептөө базасынын жана сыйлыктарды эсептөө базасынын негизинде эсептелет.

Жетишсиз Тиешелүү көлөм

Эгерде анын төмөн турган Квалификациялануучу Супервайзору Көлөм жайгаштырган ай ичинде биринчи жогору турган Толук Квалификацияланган Супервайзор топтогон Көлөм упайы квалификация үчүн жетишсиз болсо, анда бул Тиешелүү Көлөм талабы аткарылбагандыгын билдирет. Herbalife Супервайзорго квалификацияны аяктоо үчүн жетишпеген суммада Тиешелүү көлөмдө буйрутма кылышы керектиги жөнүндө маалымдайт. Буйрутмалар бөлүмү бул буйрутманы тиешелүү айга эсепке алат.

Мындай Көлөмдү жайгаштыруу үчүн буйрутма «_____ айга Тиешелүү көлөмгө буйрутма» деп белгилениши керек.

Тиешелүү көлөмгө буйрутма

Тиешелүү көлөмгө буйрутма Көлөмгө тиешелүү түрдө эсепке алынышы үчүн анда ай жана жыл так белгилениши керек, буйрутмага толук төлөнүүгө тийиш. Супервайзордун Тиешелүү көлөмгө буйрутмасы Herbalife тарабынан Компания Тиешелүү Көлөмдүн талаптарын аткарбагандык фактысын аныктаган, бул тууралуу Супервайзорго кабарланган жана Буйрутмалар бөлүмүнө буйрутманы кабыл алууга уруксат жөнөтүлгөн учурда гана кабыл алынат. Ушундай шартта гана буйрутма тиешелүү айга эсепке алынат.

Тиешелүү Көлөмдү кайра эсептөө сый акы алуучу Супервайзорлор үчүн жүргүзүлөт. Бирок Тиешелүү Көлөмдүн талабы аткарылбаган ай аяктагандан кийин жасалган Тиешелүү көлөмгө буйрутмалар Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акыны эсептөөдө аларды жайгаштырган Супервайзорлор үчүн эсепке алынбайт.

Тиешелүү Көлөмдүн талаптарын аткарбоо

Санкциялардан алыс болуш үчүн Тиешелүү көлөмгө буйрутманы Сиз Компаниядан билдирүү алгандан кийин дароо жайгаштыруу керек.

Эгерде керектүү санда Упай топтобогон Супервайзор Тиешелүү көлөмгө карата буйрутма жасабаса, ага карата айрым санкциялар колдонулат, атап айтканда: ал бул айда квалификацияланган Супервайзордон, ошондой эле Супервайзорду квалификациялаган Төмөн турган уюмдан айрылат.

Супервайзор статусуна квалификацияны аткарбоо

Эгерде Төмөн турган Көз карандысыз Өнөктөш анын Демөөрчүсүнө караганда эрте Супервайзор статусуна квалификацияланса, бул Көз карандысыз Өнөктөшкө Супервайзор статусуна жеке квалификациядан өтүү үчүн Төмөн турган Супервайзорду толук квалификациялаган күндөн тартып толук финансылык жыл берилет.

Эгерде бул мезгил ичинде Демөөрчү болуп саналган Көз карандысыз Өнөктөш Супервайзор статусуна квалификацияланбаса, анын Төмөн турган Супервайзору биринчи Жогору турган Супервайзордун алдына которулат.

Мисал:

2012-ж. 1-август
Төмөн турган Көз
карандысыз
Өнөктөштүн
Супервайзор
статусуна
квалификациясы

2014-ж. февраль
Эгерде Демөөрчү
Супервайзор
статусуна
квалификацияланбаса,
ал Төмөн турган
супервайзорун
жоготот

08/01/2012 – 01/31/2014 Демөөрчү квалификацияланышы керек болгон мезгил
--

Ар жылдык реквалификация

Сиз Супервайзор статусуна квалификацияланганда, Сиз жыл сайын 1-февралдан 31-январга чейинки мезгилде өз квалификацияңызды жыл сайын тастыкташыңыз керек. Реквалификациянын төмөндөгүдөй жолдору бар:

- Бир айлык квалификация: 4000 Көлөм упайы бир ай ичинде (алардын ичинен 1000ден кем эмеси эркин болушу керек).
- Эки айлык квалификация: 4000 Көлөм упайы катары менен эки ай ичинде (алардын ичинен 1000ден кем эмеси бул эки айлык мезгилде эркин болушу керек).
- 12 айда топтолуучу квалификация: реквалификациянын 12 айлык мөөнөтүндө 10 000 Эркин көлөм упайы
Же
- реквалификациянын 12 айлык мөөнөтүндө 2000 Эркин көлөм упайы

1-февралдан 31-январга чейинки мезгилде жалпысынан 2000 Эркин көлөм упайы топтогон Супервайзорлор Супервайзор статусун жана 50%* арзандатууну сакташат, бирок Супервайзорлорду камтыган өзүнүн төмөн турган уюмунун линиясын жоготот. Бул линия кийинки жогору турган Толук Квалификацияланган Супервайзорго өтөт.

*Арзандатылган продукциянын наркы бааны эсептөө базасынын жана сыйлыктарды эсептөө базасынын негизинде эсептелет.

Реквалификацияны аткарган шартта Сиздин статусуңуз автоматтык түрдө узартылат. Ошондой эле Сизде 50% арзандатуу менен реквалификациялык буйрутмаларды жайгаштыруу артыкчылыгы бар.

Реквалификацияга кошумча Супервайзор Ар жылдык төгүм төлөнгөнүн текшериши керек. Ар жылдык төгүмдү төлөөнү реквалификация учурунан тартып 90 күндөн ашык кечиктирүү төлөм жүргүзүлгөнө чейин Сиздин артыкчылыктарды токтотууга алып келиши мүмкүн. Эгерде Төгүм төлөнбөсө, Келишим токтотулат жана Бардык төмөн турган Көз карандысыз Өнөктөштөр Сиздин биринчи жогору турган Демөөрчүнүн алдында биротоло которулат.

*Арзандатылган продукциянын наркы бааны эсептөө базасынын жана сыйлыктарды эсептөө базасынын негизинде эсептелет.

Эгерде реквалификация шарттары аткарылбаса, Сиз Супервайзордун бардык укуктарынан ажырайсыз, анын ичинде төмөн турган Супервайзорлор Уюмун жоготосуз. Мындай учурда бардык Уюм кийинки жогору турган Толук Квалификацияланган Супервайзорго өтөт.

Реквалификация шарттарын 31-январга чейин аткарган супервайзорлор Квалификацияланган Продюсер статусуна чейин төмөндөтүлөт.

Ийгиликтин үч деңгээли

Жеке Сиз Herbalife Көз карандысыз Өнөктөштөрү катары бизнеске тарткан адамдар Сиздин биринчи муун болот. Булар досторуңуз, жакындарыңыз же жөн эле тааныштарыңыз болушу мүмкүн. Сиз Herbalife ишине расмий уруксат берилген каалаган өлкөдө каалаган сандагы адамдарга Демөөрчү боло аласыз. Сиздин биринчи муундун Көз карандысыз Өнөктөштөрү өз алдынча Көз карандысыз Өнөктөштөрдү тартканда, бул жаңы Көз карандысыз Өнөктөштөр Сиздин экинчи муун болот. Экинчи муундун Көз карандысыз Өнөктөштөрү жаңы Көз карандысыз Өнөктөштөрдүн Демөөрчүсү болгондо, акыркылар Сиздин үчүнчү муун болуп калат.

Көз карандысыз Өнөктөштөрүңүздү окутуп, консультация берип, алардын Сизден үлгү алышына түрткү берип жана Көз карандысыз Өнөктөштөрүңүз аркылуу Компаниянын сатууларын колдоого алып, Сиз өз Уюмуңуздун ар бир өкүлүнө Супервайзор статусуна квалификацияланууда жардам бересиз. Үч муунунда Толук Квалификацияланган же Квалификациялануучу Супервайзорлор иштеген Супервайзор катары Сиздин кызмат көрсөтүүңүз үчүн Сиздин Уюштуруу Көлөмүңүздөн 1% баштап 5% чейинки өлчөмдө Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы алууга укуктуусуз.

КЫЗМАТ КӨРСӨТҮҮЛӨР ҮЧҮН СЫЙ АКЫ

Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акыны төлөө

Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акынын пайызы Сиздин ар айлык Жалпы көлөмдөн көз каранды болот. Эгерде Сиз 500дөн аз Жалпы көлөм упайын топтосоңуз, анда Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы төлөнбөйт. Эгерде Сиз 2500 жана андан көп Жалпы көлөм упайын топтосоңуз, анда Супервайзорлордун үч активдүү төмөн турган муунунан максималдуу 5% өлчөмүндө Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы аласыз. Кийинки шкала Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы алуу үчүн ай сайын Супервайзор аткарышы керек болгон талаптарды чагылдырат.

Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акынын суммасын эсептөө шкаласы	
Сиздин Жалпы көлөм	Сый акы % менен
0 – 499	0%
500 – 999	1%
1,000 – 1,499	2%
1,500 – 1,999	3%
2,000 – 2,499	4%
2,500 plus	5%

Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы төмөндөгүдөй төлөнөт:

Кийинки мисалда 5% өлчөмүндө Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акынын максималдуу суммасы 30 000 упай Уюштуруу Көлөмүнүн негизинде эсептелет, алар Сизге Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы алуу үчүн 1500 упай берет. Сый акы упайлары квалификация үчүн колдонулат. Эсиңизде болсун, Сый акы анда буйрутма жайгаштырылган өлкөгө ылайык сый акыларды эсептөө үчүн базанын негизинде эсептелет. Көпчүлүк өлкөлөрдө Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы жергиликтүү валютада берилет.

Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акынын өлчөмүн аныктоо мисалы			
Сиз	2,500 Көлөм упайы	=	Сиздин Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акыңыз 1500 упай
1-муундун Супервайзору	10,000 Жалпы көлөм упайы	=	5% = 500 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы
2-муундун Супервайзору	10,000 Жалпы көлөм упайы	=	5% = 500 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы
3-муундун Супервайзору	10,000 Упай Жеке көлөм	=	5% = 500 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы

Кошумча талаптар

Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акыны жана Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акыны алуу үчүн Супервайзорлор «Он чекене кардар» Эрежесин жана «Жетимиш пайыз» Эрежесин сакташы керек. Бул талаптарды аткаруу сый акы алуу үчүн тиешелүү ар айлык форма менен тастыкталышы керек. Эгерде Супервайзор жогоруда көрсөтүлгөн эрежелердин бирин аткарбаса, ага Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы төлөйбөйт.

Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акынын айырмасы (Roll-Up)

Толук Квалификацияланган Супервайзор Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акынын айырмасын (Roll-Up) ала алат. Бул Сый акы эгерде ал Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы алган, анын төмөн турган Супервайзорлору квалификацияланган Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акынын пайызы 5%дан аз болсо, 5% өлчөмүндө Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акыга квалификацияланган жогору турган Супервайзорго төлөнөт. Бул Сый акы – бул 5% өлчөмүндө Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акынын максималдуу суммасы менен төмөн турган Супервайзор квалификацияланган анык пайыздын ортосундагы айырма.

Бул Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акыны алуу (Roll-Up) үчүн Супервайзор Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы суммасын эсептөө шкаласына ылайык максималдуу 5% Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акыга квалификацияланышы керек. Сиз кандайдыр бир буйрутма үчүн 5%дан көп Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы ала албайсыз.

Мисал (Roll-Up)		
Сиз	2500 Жалпы көлөм упайы 5% Кызмат.көр.үчүн сый а.	= 5% Кызмат.көр.үчүн сый а. Супервайзорлордон (1-, 2- жана 3-муун) 4% Roll-Up 4-муундан
1-муундун Супервайзору	2500 Жалпы көлөм упайы 5% Кызмат.көр.үчүн сый а.	= 5% Кызмат.көр.үчүн сый а. Супервайзорлордон (2-, 3- жана 4-муун)
2-муундун Супервайзору	2500 Жалпы көлөм упайы 5% Кызмат.көр.үчүн сый а.	= 5% Кызмат.көр.үчүн сый а. Супервайзорлордон (3- жана 4-муун)
3-муундун Супервайзору	500 Упай Жеке көлөм 1% Кызмат.көр.үчүн сый а.	= 1% Кызмат.көр.үчүн сый а. 4-муундун Супервайзордон
4-муундун Супервайзору	1000 Жалпы көлөм упайы Кызмат.көр.үчүн сый а. жок	Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы алуу үчүн төмөн турган уюм жок

WORLD TEAM

World Team командасына квалификация – Herbalife бизнесинде маанилүү алдыга кадам. Сиз бул абройлуу командага квалификациялануу менен ийгиликке жеткениңизди көрсөтө аласыз. World Team – бул TAB Team командасына квалификация үчүн Сиздин старттык аянтчаңыз.

Квалификациялык талаптар:

- Квалификациялануучу Супервайзор же Супервайзор статусуна квалификациядан кийин бир айда 10 000 Жалпы көлөм упайы.

ЖЕ

- Супервайзор же Квалификациялануучу Супервайзор статусуна квалификациядан кийин катары менен төрт айдын ар биринде 2 500 Жалпы көлөм упайы.

ЖЕ

- Бир айда 500 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы топтоңуз.

Жогоруда көрсөтүлгөн талаптарды аткаргандан кийин Сиз квалификациялык айдан кийинки айдын биринен тартып World Team статусуна жогорулайсыз.

Сиз аласыз:

- Супервайзор статусунун бардык артыкчылыктары
- Артыкчылык белгилери: World Team командасынын сертификаты, World Team төш белгиси

Мындан тышкары Сиз төмөндөгүлөргө укуктуу болосуз:

- Сиздин TAB Team командасына өтүшүңүздү тездетүүгө багытталган атайын иш-чараларга

- катышуу
- * Толук Квалификациялуу Супервайзорлордун бардык муундарынан 1% Бонус алуу укугуна ээ болуңуз.
 - Бир айдын ичинде **3500 Жалпы Көлөм Упайларын жана 500 Кызмат** көрсөтүү үчүн сый акы топтоңуз**. Ай сайын квалификациясы.

* World Team үчүн 1% бонус - бул учурдагы программа. Квалификациялык мезгилдин аяктоо датасы аныктала элек. Herbalife квалификациянын шарттарын өзгөртүү укугун жана каалаган убакта промоушендин аяктагандыгы жөнүндө кабарлоо укугун өзүнө калтырат. Сайттын толук шарттары www.myherbalife.com "Мероприятия и Промоушени" бөлүмүндө жеткиликтүү.

** Бардык сый акылар Сый акыларды эсептөө үчүн Базанын негизинде эсептелет.

TAB TEAM КОМАНДАСЫ

TAB Team (Top Achievers Business Team) командасынын статусуна жетүү Herbalife Сатуу жана Маркетинг планынын алкагында абройлуу таануу болуп саналат. TAB Team командасына өтүү Супервайзор төмөн турган Супервайзорлордун күчтүү жана активдүү линиясын түзгөнүн билдирет. TAB Team командасынын бир бөлүгү болуу менен, Сиз кошумча артыкчылыктарды аласыз. TAB Team командасы үч деңгээлден турат: GET (Global Expansion Team), Millionaire Team (MILL) жана President`s Team (PRES).

Top Achievers Business (TAB) Team	
Артыкчылыктары	Квалификациялык талаптар
Global Expansion Team (GET) <ul style="list-style-type: none"> • Супервайзор статусунун бардык артыкчылыктары • GET Team өкүлүнүн сертификаты жана төш белгиси • 2% өлчөмүндө Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы (PB) алуу мүмкүнчүлүгү • Каникулдарга жана иш-чараларга катышуу үчүн квалификация • Атайын тренингдерге катышуу • Атайын конференцияларга катышуу 	1000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы катары менен үч айдын ар биринде
Millionaire Team (MILL) <ul style="list-style-type: none"> • GET Team статусунун бардык артыкчылыктары • Millionaire Team жаңы сертификаты жана төш белгиси • 4% чейинки өлчөмдө Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы (PB) алуу мүмкүнчүлүгү 	4000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы катары менен үч айдын ар биринде
President`s Team (PRES) <ul style="list-style-type: none"> • MILL Team статусунун бардык артыкчылыктары • Абройлуу сертификат жана President`s Team өкүлүнүн төш белгиси • 7% чейинки өлчөмдө Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы (PB) алуу мүмкүнчүлүгү • Эрежелерге ылайык жана шарттарды аткарганда Марк Хьюздун Лидерлик бонусу алуу мүмкүнчүлүгү 	10 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы катары менен үч айдын ар биринде 20К: 20 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы катары менен үч айдын ар биринде 30К: 30 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы катары менен үч айдын ар биринде 50К: 50 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы катары менен үч айдын ар биринде

TAB Team командасынын өкүлдөрү үчүн Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы

TAB Team командасынын өкүлү катары, Сиз төмөн турган уюмуңузду ар айлык активдүүлүгү үчүн Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алууга укуктуусуз. Ошентип, Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы Сиздин Лидерлигиңиз үчүн сыйлоо болуп саналат. TAB Team командасынын өкүлдөрү Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акыны алууга толтурулган арызды бериши керек. Арыз Компания тарабынан алынат жана жактырылат. Ал Сиздин TAB Team командасына квалификациялык мезгилиңиз аралыгында Сизге жөнөтүлөт.

СЫЙЛОО САЯСАТЫ

Өзүнүн Көз карандысыз Өнөктөштөрүнүн эмгегин таануу катары Herbalife компаниясы аларга төш белги, энчилүү куттуктоо каттары жана дипломдор, зер буюмдар сыяктуу сыйлыктарды жөнөтөт, бирок бул тизме менен чектелбейт.

Эгерде Көз карандысыз Өнөктөш сыйлык албаса, кат түрүндө (электрондук же кадимки почта аркылуу) Маалыматтык колдоо бөлүмү менен байланышуу керек. Бул суроо-талап Herbalife тарабынан Көз карандысыз Өнөктөштүн тигил же бул статуска же командага квалификацияланган күндөн тартып алты (6) айдан кеч эмес алынышы керек.

Алынган сыйлыкты алмаштыруу же калыбына келтирүү:

Herbalife компаниясы өзүнүн Көз карандысыз Өнөктөштөрүнө мыкты сапаттагы сыйлыктарды берүүгө умтулат. Эгерде Көз карандысыз Өнөктөш бузулган буюмду алса, ал бул сыйлыкты алууга квалификацияланган күндөн тартып алты (6) ай ичинде акысыз алмаштыруу максатында Компанияга аны кайтарып берүүгө укуктуу.

Алты ай мөөнөт өткөндөн кийин Көз карандысыз Өнөктөш бузулган буюмду(дарды) Көз карандысыз Өнөктөштүн эсебинен оңдоо же калыбына келтирүү үчүн Компанияга кайтарып берүүгө укуктуу, мында төлөм керектүү сумманы анын сый акысынан кармап калуу аркылуу жүргүзүлөт. Herbalife жол-жобого толуктоолорду / түзөтүүлөрдү киргизүүгө укуктуу.

Суроо-талапты телефон аркылуу калтырууга же төмөндөгү дарекке жазуу жүзүндө жөнөтүүгө болот:

Бишкек ш. Сатуу борбору:

720017, Кыргызстан, Бишкек ш., Исанов көч., 5.

Тел.: 996-312986047, 996-709319049.

Иш убактычы: дүй-жум саат 10:30-19:00

ПОЧТА ЖӨНӨТМӨЛӨРҮ ҮЧҮН ДАРЕК:

«Гербалайф Казахстан» ЖЧШ

Казахстан Республикасы,

А15Е2Т6, Алматы ш., Аль Фараби пр.19к, 3Б-блок, 8-кабат

Тел.: +727 2759030

Казахстандагы Маалыматтык колдоо бөлүмү:







Дш-Жм 09:00-18:00

тел.: +727 2759030

тел. 0 800 800 04 80 (Кыргызстан үчүн акысыз байланыш).





PRESIDENT'S TEAM PLUS

PRESIDENT'S TEAM PLUS ӨКҮЛДӨРҮНҮН ЭМГЕГИН ТААНУУ

	Бир Бриллиант	Executive President's Team 1 President's Team Сиздин төмөн турган уюмуңуздун каалаган линиясында биринчи муунда
	Эки Бриллиант	Senior Executive President's Team 2 President's Team Сиздин төмөн турган уюмуңуздун 2 башка линиясында биринчи муунда
	Үч Бриллиант	International Executive President's Team 3 President's Team Сиздин төмөн турган уюмуңуздун 3 башка линиясында биринчи муунда
	Төрт Бриллиант	Chief Executive President's Team 4 President's Team Сиздин төмөн турган уюмуңуздун 4 башка линиясында биринчи муунда
	Беш Бриллиант	Chairman's Club 5 President's Team Сиздин төмөн турган уюмуңуздун 5 башка линиясында биринчи муунда
	Он Бриллиант	Founder's Circle 10 President's Team Сиздин төмөн турган уюмуңуздун 10 башка линиясында биринчи муунда

СЫЙЛЫКТАР

President's Team Plus өкүлдөрү үчүн сыйлыктар топтолгон Уюштуруу көлөмүнөн көз каранды болот (январдан декабрга чейин).

	Baume & Mercier сааты 250 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы
	Бриллиант менен алтындан Marquis шакеги 500 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы
	Piaget* бриллиант менен алтын саат 750 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы
	Piaget* бриллиант саат 1 000 000 упай Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы

*Сааттын модели квалификация мезгилинде жеткиликтүүлүгүнө жараша айырмаланышы мүмкүн.

Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы

ДЕҢГЭЭЛ БОЮНЧА КВАЛИФИКАЦИЯ ЖАНА РЕКВАЛИФИКАЦИЯ

Millionaire Team жана President's Team командаларынын өкүлдөрү үчүн максималдуу пайыз Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алуу мүмкүнчүлүгүнө ээ болуудан мурда аткарышы керек болгон белгилүү бир күтүү мезгили бар. Төмөндө ар бир статус үчүн күтүү мезгилин көрсөтүү менен таблица берилген. Белгилүү бир пайыз Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы (PB) алуу үчүн талаптар төмөндөгү тиешелүү бөлүмдө берилген.

GET Team

Квалификация мезгили			GET Team														
ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН	ИЮЛ	АВГ	СЕН	ОКТ	НОЯ	ДЕК	ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН
1000 Упай Кызмат көрсөтү үлөр үчүн сый акы	1000 Упай Кызмат көрсөтү үлөр үчүн сый акы	1000 Упай Кызмат көрсөтү үлөр үчүн сый акы	апрелден мартка чейин 2% PB алуу укугу														
			апрелден мартка чейин реквалификация мезгили														

Бул мисалда:

- Күтүү мезгили жана Алуу мезгили:** GET Team статусуна квалификациядан кийин Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алуу мүмкүнчүлүгүн баштоо үчүн күтүү мезгили жок. Апрельде GET Team статусун ыйгаргандан кийин сиз күтүү мезгили жок Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алып баштоого укуктуусуз. Алуу мүмкүнчүлүгү үчүн мезгил Апрельден Мартка чейин, башкача айтканда GET Team статусун расмий ыйгарган учурдан тартып 12 айды түзөт.

MILL Team

Квалификация мезгили			Millionaire Team																
ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН	ИЮЛ	АВГ	СЕН	ОКТ	НОЯ	ДЕК	ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН		
4000 Упай Кызмат көрсөтү үлөр үчүн сый акы	4000 Упай Кызмат көрсөтү үлөр үчүн сый акы	4000 Упай Кызмат көрсөтү үлөр үчүн сый акы	Күтүү мезгили		Июндан Майга чейин 4% PB алуу укугу														
			Апрелден Мартка чейин реквалификация мезгили																

Бул мисалда:

- Күтүү мезгили жана Алуу мезгили:** Millionaire Team командасына квалификациядан кийин бул статусун максималдуу пайыз Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акысын алуу мүмкүнчүлүгүн баштоо үчүн күтүү мезгили 2 айды түзөт. Күтүү мезгилинде 2% Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алуу үчүн талап жаңы статуса ылайык 3000 Жалпы көлөм упайды (TV) түзөт. Күтүү мезгили аяктагандан кийин, Millionaire Team командасынын өкүлү катары, Сиз Июндан баштап, максималдуу пайыз Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алуу укугуна ээ болосуз. Алуу мүмкүнчүлүгүнүн мезгили Июндан Майга чейин 12 айды түзөт.

PRES Team

Квалификация мезгили			President's Team														
ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН	ИЮЛ	АВГ	СЕН	ОКТ	НОЯ	ДЕК	ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН
10к, 20к, 30к, 50к Упай кызмат көрсөтүү үчүн 3 айда			Күтүү мезгили			июлдан июнга чейин 6% РВ алуу укугу											
			апрелден мартка чейинки реквалификация мезгили														

Бул мисалда:

- Күтүү мезгили жана Алуу мүмкүнчүлүгүнүн мезгили:** President's Team командасына квалификациядан кийин бул статустун Максималдуу пайыз Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акысын алуу мүмкүнчүлүгүн баштоо үчүн күтүү мезгили 3 айды түзөт. Күтүү мезгилинде President's Team жаңы статусуна ылайык 4% Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алуу үчүн талапты аткаруу зарыл. Күтүү мезгили аяктагандан кийин, President's Team командасынын өкүлү катары, Сиз Июлдан баштап, максималдуу пайыз Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алуу укугуна ээ болосуз. Алуу мүмкүнчүлүгүнүн мезгили Июлдан Июньга чейин 12 айды түзөт.

БЕЛГИЛҮҮ БИР ПАЙЫЗ КЫЗМАТ КӨРСӨТҮҮЛӨР ҮЧҮН КОШУМЧА СЫЙ АКЫ (РВ) АЛУУ ҮЧҮН ТАЛАПТАР

Белгилүү бир пайыз Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акыга квалификациядан же реквалификациядан кийин Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акыны алып баштоо максатында Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алуу үчүн белгиленген мезгил аралыгында ай сайын төмөндө көрсөтүлгөн талаптарды аткаруу керек:

ТАВ Team деңгээли	Жалпы Көлөм (TV) боюнча минималдуу талаптар	Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы упайы	% Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы
GET	3500	1000	2%
MILL	3000	1000 - 3999	2%
		4000 +	4%
PRES	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 +	6%
PRES 20K	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 – 19 999	6%
		20 000 +	6.50%
PRES 30K	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 – 19 999	6%
		20 000 – 29 999	6.50%
		30 000 +	6.75%
PRES 50K	2,500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 – 19 999	6%
		20 000 – 29 999	6.50%
		30 000 – 49 999	6.75%
		50 000 +	7%

КЫЗМАТ КӨРСӨТҮҮЛӨР ҮЧҮН КОШУМЧА СЫЙ АКЫ АЛУУГА РЕКВАЛИФИКАЦИЯ

Сиз TAB Team командасынын алкагында каалаган статуска квалификацияланганда, Сиз Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акынын пайызынан көз карандысыз бул статусу сактайсыз (TAB Team командасында жогорку статуска жеткенге чейин же Супервайзор статусунан төмөндөгөн учурда).

Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алууну улантуу үчүн жыл сайын Сиздин командаңыздын деңгээлине реквалификациядан өтүшүңүз керек.

- **Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акынын пайызын сактоо үчүн** өзүңүздүн реквалификация мезгилинде жыл сайын катары менен үч ай ичинде Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акынын упайлары боюнча талапты аткарыңыз (квалификациядагы сыяктуу эле).
- **Учурдагы статуска ылайык учурдагы пайыз Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акыга реквалификацияны аткарган учурда**, Сиздин максималдуу пайыз реквалификация аткарылган деңгээлге барабар болот жана төмөндөгү таблицада көрсөтүлгөндөй, Жалпы Көлөм боюнча тиешелүү талаптар колдонулат.

Кайра квалификациялануу жана статуска ылайык Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алууну улантуу үчүн, Сиздин акыркы квалификацияланган/реквалификацияланган күндөн тартып 12 ай ичинде кайрадан квалификациялануу/реквалификациялануу керек.

TAB Team деңгээли	Максималдуу % Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы	Жалпы Көлөм (TV) боюнча минималдуу талаптар	Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы упайы
MILL	2%	3500	1 000
PRES PRES 20K PRES 30K PRES 50K	2%	3500	1 000
	4%	3000	4 000
PRES 20K	6%	2500	10 000
PRES 30K	6%	2500	10 000
	6.50%		20 000
PRES 50K	6%	2500	10 000
	6.50%		20 000
	6.75%		30 000

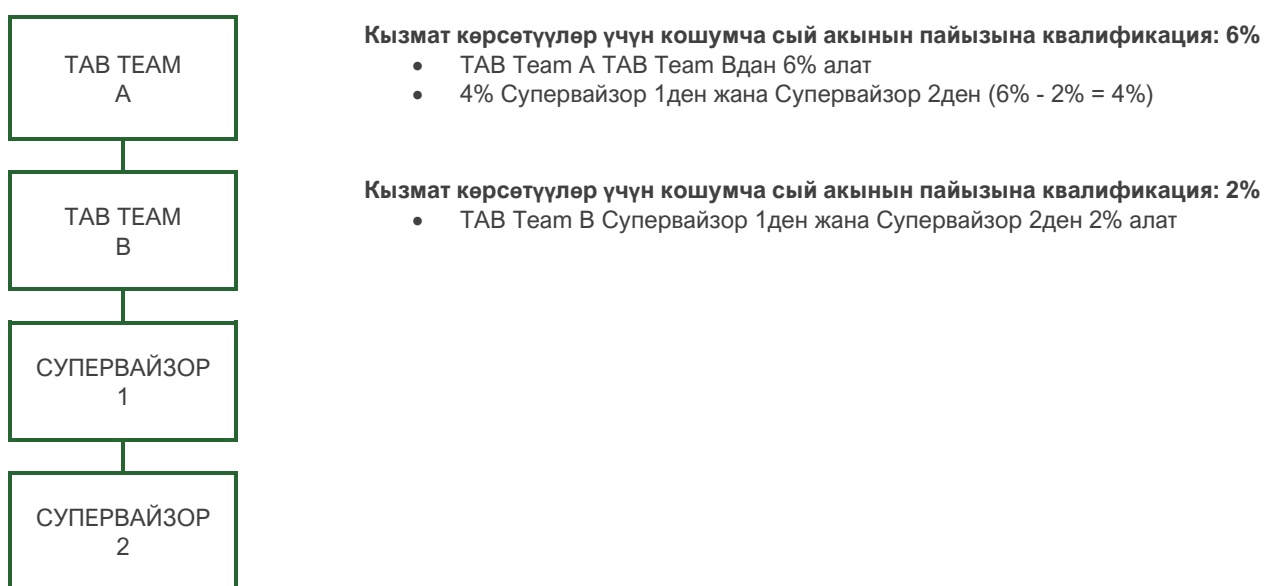
Эгерде Сиз акыркы реквалификацияланган мезгил ичинде максималдуу пайыз Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акынын төмөнкү деңгээлине реквалификациялансаңыз, андан кийин кайрадан максималдуу пайызга квалификациялансаңыз, максималдуу пайыз Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акыны алуу мүмкүнчүлүгү жаралганга чейин күтүү мезгилин аткаруу керек.

ТАВ ТЕАМ КОМАНДАСЫНЫН ӨКҮЛДӨРҮ ҮЧҮН КЫЗМАТ КӨРСӨТҮҮЛӨР ҮЧҮН КОШУМЧА СЫЙ АКЫ ТӨЛӨӨ ПРИНЦИБИ

Төмөн турган уюмда Сиздин Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алууңузга тоскоол болгон же бөгөттөгөн, башка ТАВ Team өкүлү бар кырдаал жаралышы мүмкүн. Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акыны алуучуларды аныктоо үчүн Уюмдун ар бир линиясы өзүнчө каралат. Сизге ыңгайлуу болуп жана ТАВ Team үчүн Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы төлөө принцибин жакшы түшүнүү үчүн төмөндөгү мисалдарды кароо сунушталат.

ТАВ Team төмөн турган өкүлү Сизге караганда **азыраак** пайыз Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алса, анда Сизде анын Уюмунан Сиздин пайыз менен анын пайызынын ортосундагы калган айырманы алуу мүмкүнчүлүгү жаралат.

1-мисал: Төмөн турган өкүл Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акынын АЗЫРААК пайызына квалификацияланган



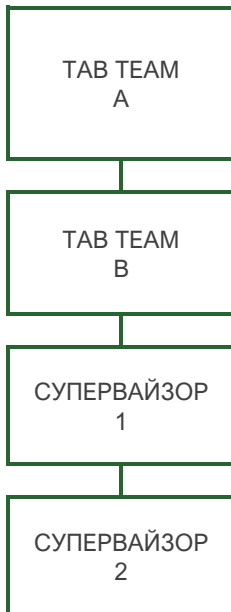
1-мисал:

- Бул мисалда, эгерде Сиз ТАВ Team А болсоңуз, 6% Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алсаңыз жана Сиздин төмөн турган ТАВ Team В 2% Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алса, анда Сизге бул ТАВ Team Вдан 6% жана калган 4% Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы анын төмөн турган уюмунан, Супервайзор 1ден жана Супервайзор 2ден кийинки төмөн турган ТАВ Team Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алуучуга чейин чегерилет.
- ТАВ Team В Супервайзор 1ден жана Супервайзор 2ден 2% алат.
- Сиздин төмөн турган Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алуучулардан Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акыңыз алуучулардын ар биринин пайызынан көз каранды болот.

Эгерде ТАВ Team төмөн турган өкүлү 2% же 4%дан **көп** пайыз Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акыны алса, анда Сиз андан жана анын Уюмунан* Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы албайсыз. Бул «Бөгөттөө» деп аталат.

**President's Team өкүлү 6% Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акыны алганда, ал 6.5%, 6.75% жана 7% алган төмөн турган President's Team өкүлдөрүнөн 6% алат. Ал кыйла жогору пайыз Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акыга ээ болгон President's Team өкүлүнө караганда көп ала албайт.*

2-мисал: Төмөн турган өкүл Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акынын ЧОҢ пайызына квалификацияланган



Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акынын пайызына квалификация: 4%

- TAB Team A Team Bдан же анын Уюмунан Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы АЛБАЙТ

Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акынын пайызына квалификация: 7%

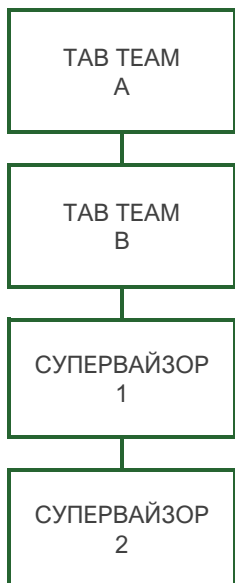
- TAB Team B Супервайзор 1ден жана Супервайзор 2ден 7% алат

2-мисал:

- Бул мисалда, эгерде сиз TAB Team A болсоңуз, 4% Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алсаңыз жана Сиздин төмөн турган TAB Team B 7% алса, Сиз үчүн бул TAB Team Bдан жана анын Уюмунан Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алуу мүмкүнчүлүгү бөгөттөлөт.
- TAB Team B Супервайзор 1ден жана Супервайзор 2ден 7% алат.

Эгерде TAB Team төмөн турган өкүлү Сиз сыяктуу **ошол эле** пайыз Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акыны алса, анда Сиз бул TAB Team өкүлүнөн Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы аласыз, бирок анын Уюмунан албайсыз*. Бул «Тосуу» деп аталат.

3-мисал: Төмөн турган өкүл Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акынын ОШОЛ ЭЛЕ пайызына квалификацияланган



Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акынын пайызына квалификация: 6%

- TAB Team A TAB Team Bдан гана 6% алат

Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акынын пайызына квалификация: 6%

- TAB Team B Супервайзор 1ден жана Супервайзор 2ден 6% алат

3-мисал:

- Бул мисалда, эгерде сиз TAB Team A болсоңуз, Сиз жана Сиздин төмөн турган TAB Team B 6% Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алса, анда Сиз TAB Team Bдан гана 6% аласыз, бирок анын Уюмунан Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алуудан «бөгөттөлөсүз».
- TAB Team B Супервайзор 1ден жана Супервайзор 2ден 6% алат.

Эсиңизде болсун, квалификация талаптарынан тышкары, Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алуу укугун тариздөө үчүн Сиз TAB Team Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алууга арызды толтурушуңуз керек, ал Herbalife тарабынан кабыл алынат жана жактырылат.



✓ Herbalife кабыл алды

Марк Хьюздун Лидерлик бонусу

Сиз President's Team статусуна жеткенде жана Сиздин Уюмуңузда President's Team болсо, сиз Herbalife компаниясынын Сый акыларды эсептөө үчүн базадан дүйнөлүк сатуунун 1%-дан эсептелген жана жыл сайын престиждүү Herbalife иш-чарасында ыйгарылуучу көз карандысыз Марк Хьюздун Лидерлик бонусуна ээ боло аласыз. Марк Хьюздун Лидерлик бонустары көрүнүктүү жетишкендиктерди жана лидерликти таануу катары төлөнөт. (President's Team өкүлдөрүнө берилген жана MyHerbalife.com сайтында жеткиликтүү болгон " Бонус Марка Хьюза за Лидерство. Правила квалификации" документин караңыз.).

Промоушендер

Мезгил-мезгили менен Herbalife окутуу семинарлары, мектептер, каникулдар, таануу жана акчалай ваучерлер сыяктуу сатуу үчүн кошумча стимулдарды сунуштайт. Мындай иш-чаралар ийгиликти үй-бүлөң менен бөлүшүүнүн жана башка Көз карандысыз Өнөктөштөр менен мамилелерди чыңдоонун эң жакшы жолу болуп саналат.

ТЕРМИНДЕРДИН СӨЗДҮГҮ

Төмөндө берилген терминдер бул китептин бардык жеринде колдонулат. Алардын айрымдары түздөн-түз Herbalife менен байланыштуу, ошондуктан алар менен таанышып чыгыңыз, алар тез эле Сиздин күнүмдүк сөздүгүңүзгө кирсиз.

Бааны эсептөө үчүн база жана Сый акыларды эсептөө үчүн база (Earn Base): анын негизинде арзандатуулар жана сый акылар эсептелген, жергиликтүү валютада ар бир өнүм үчүн аныкталган базалык чоңдуктар.

Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алууга блок (PB Blocking): Эгерде Сиздин төмөн турган уюмда Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акынын жогорку пайызына квалификацияланган TAB Team командасынын башка өкүлү болсо, Сизге бул TAB Team жана анын төмөн турган уюмунун көлөмдөрүнөн пайыз чегерүү мүмкүнчүлүгү бөгөттөлөт.

Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы: активдүү төмөн турган Супервайзорлордун 3 муунунун сатуу Көлөмүнөн 1% баштап 5% чейин түзгөн Супервайзорлорго төлөмдөр.

Жогору турган уюм (Upline Organization): Сиздин Демөөрчүңүз, Сиздин Демөөрчүңүздүн Демөөрчүсү, акыркынын Демөөрчүсү ж.б.

Топтук Көлөм (Group Volume – GV): Квалификациялануучу Супервайзорлор тарабынан Супервайзордун Уюмунда 50%* убактылуу арзандатуу менен сатылып алынган буйрутмалар.

*Арзандатылган продукциянын наркы бааны эсептөө базасынын жана сыйлыктарды эсептөө базасынын негизинде эсептелет

Дистрибьютор (Distributor): Супервайзор же андан жогору статуска жеткен Herbalife ар бир Көз карандысыз Өнөктөшү дистрибьютор деп аталат.

Биринчи муундун Көз карандысыз Өнөктөшү (First Level Distributor): Сиз жеке демөөрчүлүк кылган бардык Көз Карандысыз Өнөктөштөр Сиздин биринчи суун деп эсептелет.

Дистрибьютор (Distributor): Herbalife Көз карандысыз Дистрибьютору*

**Айрым өлкөлөрдө Көз карандысыз Өнөктөш түшүнүгүнүн ордуна Дистрибьютор түшүнүгү колдонулат.*

Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы (PB): Белгилүү бир талаптарды аткарган, TAB Team командасынын квалификацияланган өкүлдөрү тарабынан Компания менен Көз карандысыз Өнөктөштүн ортосунда түзүлгөн Көз карандысыз Өнөктөш Келишиминин шарттарына ылайык Компаниянын өндүрүмүн сатууну колдоо боюнча алардын кошумча аракетин жана кызмат көрсөтүүсү үчүн алынуучу төмөн турган уюмдун Сатуу көлөмүнөн 2%, 4% же 6% баштап 7% чейинки өлчөмүндө Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы.

Квалификациялык ай (Qualifying Month): Көз карандысыз Өнөктөш кандайдыр бир статуска квалификация үчүн керектүү санда Упай топтогон ай.

Квалификацияланган Продюсер (Qualified Producer – QP): 1-6 ай ичинде 2500 Упай топтогон Көз карандысыз Өнөктөш. Квалификацияланган Продюсер 42%* арзандатууга укуктуу. Бул статуска 2000ге чейин Упай төмөн турган Уюмдун Көлөмүн колдонуу менен жетишүүгө болот жана 500дөн кем эмес Упай Жеке сатып алган Көлөм болушу керек.

*Арзандатылган продукциянын наркы бааны эсептөө базасынын жана сыйлыктарды эсептөө базасынын негизинде эсептелет

Квалификациялануучу Супервайзор (Qualifying Supervisor): Супервайзор статусуна квалификацияны аткаруу үчүн керектүү санда Упай топтогон Көз карандысыз Өнөктөш. Бардык квалификациялык талаптарды аткарган шартта кийинки айдын биринен тартып бул Көз карандысыз Өнөктөш толук Квалификацияланган Супервайзор статусун алат. Квалификациялануучу Супервайзор 50%* убактылуу арзандатуу менен Компанияда өндүрүмдү сатып алууга укуктуу.

*Арзандатылган продукциянын наркы бааны эсептөө базасынын жана сыйлыктарды эсептөө базасынын негизинде эсептелет.

Комиссиялык сый акы (Commission) же Дүң киреше (Wholesale Profit): тиешелүү деңгээлдин төмөн турган Артыкчылыктуу Кардарынын же Көз карандысыз Өнөктөшүнүн арзандатуунун жана Демөөрчү үчүн белгиленген ушул эле өнүмгө карата арзандатуунун ортосундагы айырманын өлчөмүндөгү сый акы. Бардык сый акылар Сый акыларды эсептөө үчүн базанын негизинде эсептелет.

Жеке көлөм (Personal Volume): Сиз жана Сиздин төмөн турган уюмдун бардык Артыкчылыктуу Кардарлары жана Көз карандысыз Өнөктөштөрү сатып алган көлөм, Толук Квалификацияланган жана Квалификациялануучу Супервайзорлор тарабынан 50%* менен жайгаштырылган буйрутмаларды эсепке албаганда.

*Арзандатылган продукциянын наркы бааны эсептөө базасынын жана сыйлыктарды эсептөө базасынын негизинде эсептелет

Жеке сатып алган Көлөм (Personally Purchased Volume – PPV): Сиздин идентификациялык номерге Сиз түздөн-түз Herbalife компаниясынан сатып алган Көлөм.

Көз карандысыз Өнөктөш (Member): Herbalife Көз карандысыз Өнөктөш топтомун (HMP) сатып алган, Көз карандысыз Өнөктөш статусун алууга Арызды туура толтурган жана Көз карандысыз Өнөктөш Келишимине кол койгон ар би радам, алар Компания тарабынан жактырылган шартта.

Эркин эмес көлөм (Encumbered Volume): Супервайзор статусуна квалификация үчүн Сиздин төмөн турган Өнөктөштөр жайгаштырган Көлөм.

Төмөн турган уюм (Downline Organization): жеке Сиз демөөрчүлүк кылган бардык Артыкчылыктуу Кардарлар жана Көз карандысыз Өнөктөштөр, ошондой эле алардын бардык Артыкчылыктуу Кардарлары жана Көз карандысыз Өнөктөштөрү.

Жалпы көлөм (Total Volume – TV): Жалпы көлөм Жеке көлөм менен Топтук көлөмдүн суммасын билдирет.

Төмөн турган уюмдун Көлөмү (Downline Volume – DLV): Төмөн турган уюмдун Көлөмүн 42%* арзандатуу менен түздөн-түз Herbalife компаниясында жайгаштырылган, Артыкчылыктуу Кардарлардын жана Көз карандысыз Өнөктөштөрдүн Упайлары кирет.*

*Супервайзорлор үчүн төмөн турган уюмдун көлөмү деген Жеке жана/же Топтук Көлөмдөрдү билдирет.

*Арзандатылган продукциянын наркы бааны эсептөө базасынын жана сыйлыктарды эсептөө базасынын негизинде эсептелет

Уюштуруу көлөмү (Organization Volume – OV): Супервайзор төлөгөн Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акынын өлчөмүн эсептөөдө эске алынуучу көлөм.

Супервайзордун уюму (Supervisor's Personal Organization): Көз карандысыз Өнөктөш, Улук Консультант, Ийгилик Куруучусу, Квалификацияланган Продюсер жана Квалификациялануучу Супервайзор жана Артыкчылыктуу кардарлар статусуна ээ болгон, ушул Супервайзордун төмөн турган уюмунун бардык Көз карандысыз Өнөктөштөрүн камтыйт.

Көлөм упайы (Volume Points – VP): Herbalife ар бир өнүмүн мүнөздөөчү упайлардын саны. Көлөм упайы квалификация үчүн колдонулат.

АК упайлары (PC Points): Артыкчылыктуу Кардарлар өзүнүн ID-номерине сатып алуулардан упайлар.

Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы упайы: Ар кандай квалификация үчүн колдонулат жана Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акынын тиешелүү пайызына көбөйтүлгөн Супервайзордун Уюштуруу көлөмүнүн суммасын билдирет.

TAB Team өкүлү (TAB Team): GET, Millionaire Team жана President's Team статусуна квалификация үчүе бардык талаптарды аткарган Көз карандысыз Өнөктөш.

Комиссиялык сый акыны бөлүү (Split Commission): айдын акырына карата абал боюнча 42%* чейинки арзандатуу менен төмөн турган Артыкчылыктуу Кардарлар жана Көз карандысыз Өнөктөштөр тарабынан жайгаштырылган буйрутмалардан комиссия. 8%-35% комиссия алгач жогору турган Көз карандысыз Өнөктөштөргө төлөнөт, андан кийин калган пайыздар биринчи жогору турган Толук Квалификацияланган Супервайзорго төлөнөт.

*Арзандатылган продукциянын наркы бааны эсептөө базасынын жана сыйлыктарды эсептөө базасынын негизинде эсептелет

Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акынын айырмасы (Roll-Up): Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акы Супервайзорлорго төмөн турган Супервайзорлордун үч (3) активдүү муунунун ар биринин Көлөмүнөн 5% өлчөмүндө төлөнөт. Бул айырма эгерде төмөн турган Супервайзор деңгээл боюнча 5%дан аз Кызмат көрсөтүүлөр үчүн сый акыга квалификацияланса, тиешелүү жогору турган Супервайзорго төлөнөт. Бул учурда Сый акынын айырмасы 1% баштап 4% чейин түзөт.

Чекене киреше (Retail Profit): Кардарга сатуу баасы менен Көз карандысыз Өнөктөштүн арзандатуу менен баасынын ортосундагы айырма.

Чекене Кардар (Customer): Herbalife өнүмдөрүн чекене баада сатып алган жана Компаниянын Артыкчылыктуу Кардары же Көз карандысыз Өнөктөшү болуп саналбаган ар бир адам.

Жыйынды көлөм (Unencumbered Volume): Сиздин төмөн турган Өнөктөштөрүңүз жайгаштырган көлөм жана Сиздин Жеке көлөм, ал 1-2 айда Супервайзор статусуна квалификациялануу үчүн кимдир бирөө тарабынан колдонулбайт.

Тиешелүү көлөм (Matching Volume): белгилүү бир айга Демөөрчү болуп саналган Супервайзордун Жалпы көлөмү, ал Супервайзор статусуна квалификациялануучу төмөн турган анын Көз карандысыз Өнөктөштөрүнүн көлөмүнөн аз болбошу керек.

Демөөрчү (Sponsor): Herbalife компаниясына жаңы Көз карандысыз Өнөктөштү чакырган Көз карандысыз Өнөктөш.

Улук Консультант (Senior Consultant): 35%* же 42%* арзандатуу менен өндүрүмдү сатып алуу мүмкүнчүлүгү үчүн бардык квалификациялык талаптарды аткарган Көз карандысыз Өнөктөш.

*Арзандатылган продукциянын наркы бааны эсептөө базасынын жана сыйлыктарды эсептөө базасынын негизинде эсептелет

Ийгилик куруучусу (Success Builder): 1 ай ичинде 1000 Упай Жеке сатып алган көлөм топтогон Көз карандысыз Өнөктөш, квалификациялыктан кийинки айдын акырына чейин 42%* арзандатуу менен буйрутмаларды жайгаштыруу мүмкүнчүлүгү бар.

*Арзандатылган продукциянын наркы бааны эсептөө базасынын жана сыйлыктарды эсептөө базасынын негизинде эсептелет

Супервайзор / Толук Квалификацияланган Супервайзор (Supervisor / Fully Qualified Supervisor): Супервайзор статусуна квалификациянын бардык талаптарын аткарган жана Супервайзор берген бардык артыкчылыктарга укуктуу болгон Көз карандысыз Өнөктөш.

Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акыны тосуу (PB Cut Off): Эгерде Сиздин төмөн турган уюмда Сиз сыяктуу эле Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акынын ошол эле пайызына квалификацияланган TAB Team командасынын башка өкүлү болсо, Сизге ушул TAB Team көлөмүнөн гана тиешелүү пайыз чегерилет, бирок анын төмөн турган уюмунун көлөмүнөн чегерилбейт.

Эгерде Сиздин төмөн турган уюмда Сиздегиден азыраак пайыз Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акыга квалификацияланган TAB Team командасынын башка өкүлү болсо, Сизге калган пайыздык айырма чегерилет. Мисалы, Сиз 6% Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акы алууга квалификацияландыңыз, ал эми Сиздин төмөн турган TAB Team командасынын өкүлү 2%га квалификацияланды. Мындай жагдайда Сизге бул TAB Team сатуу көлөмүнөн 6% жана TAB Team командасынын кийинки төмөн турган өкүлүнө чейин бул TAB Team төмөн турган уюмунун көлөмүнөн 4% чегерилет. TAB Team командасынын өкүлдөрүнүн төмөн турган уюмдарынын көлөмдөрүнөн чегерлүүлөр сиз өз кезегинде квалификацияланган Кызмат көрсөтүүлөр үчүн кошумча сый акынын пайызынан көз каранды болот.

Арзандатуулар шкаласы (Discount Scale): Көз карандысыз Өнөктөштүн буйрутмаларынын көлөмүнө жараша 25%* тартып 50%* чейинки өлчөмдөгү арзандатуулар.

*Арзандатылган продукциянын наркы бааны эсептөө базасынын жана сыйлыктарды эсептөө базасынын негизинде эсептелет



План Продаж и Маркетинга



ПЛАН ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА

ОБЗОР

План Продаж и Маркетинга Herbalife предлагает Вам уникальные возможности добиться успеха. Данный План был разработан основателем Herbalife Марком Хьюзом. План по праву считается наилучшим в своей индустрии. В соответствии с ним, Независимым Партнерам и Дистрибьюторам выплачивается высокий процент выручки Компании от реализации продукции в форме Розничного дохода, Оптового дохода (Комиссионного Вознаграждения), Вознаграждения за услуги, Дополнительного Вознаграждения за услуги (РВ) и других средств поощрения. Этот проверенный бизнес-план разработан таким образом, чтобы максимально вознаградить Независимых Партнеров за проявленные ими усилия и оказанные услуги и обеспечить им возможность стабильного дохода.

Деловые возможности с Herbalife и План Продаж и Маркетинга одинаковы для всех Независимых Партнеров. Успех каждого зависит от двух основных факторов:

- Время, затраченные усилия и мера ответственности Независимого Партнера;
- Объем продаж продуктов, выполненный Независимым Партнером и представителями его Организации.

Два этих фактора и определяют ответственность Независимого Партнера за обучение, поддержку и мотивацию представителей своей нижестоящей Организации.

На последующих страницах описаны различные уровни Плана продаж и Маркетинга Herbalife. На каждый уровень установлены свои квалификации и предусмотрены соответствующий механизм расчета и условия выплаты вознаграждений Независимым Партнерам за приложенные ими усилия и оказанные ими услуги Компании с целью поощрения их дальнейшего успеха.

КАК СТАТЬ НЕЗАВИСИМЫМ ПАРТНЕРОМ – ВАЖНЫЙ ПЕРВЫЙ ШАГ

Единственным необходимым видом затрат для того, чтобы стать Независимым Партнером Herbalife, является приобретение Набора Независимого Партнера (Herbalife Member Pack (НМР)). В данный набор входит Заявление и Договор на получение статуса Независимого Партнера, которые необходимо заполнить, чтобы получить идентификационный номер и начать приобретать продукты.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА

Вы официально становитесь Независимым Партнером Herbalife, как только Ваше Заявление на получение статуса Независимого Партнера, заполненное надлежащим образом, и подписанный Договор Независимого Партнера будут обработаны и приняты Herbalife. Самый быстрый и простой способ – заполнить Заявление онлайн на официальном сайте www.myherbalife.com/ru-KG. После принятия Заявления Ваш Договор с Herbalife немедленно вступает в силу, и на Вас распространяются все права, привилегии и обязанности Независимого Партнера Herbalife.

КЛИЕНТЫ И НИЖЕСТОЯЩИЕ НЕЗАВИСИМЫЕ ПАРТНЕРЫ

- **Розничный Клиент** – каждый, кто не является Независимым Партнером или Привилегированным Клиентом и приобретает продукт у Независимого Партнера.

Розничные Клиенты не имеют права продавать продукт, рекрутировать, быть Спонсором или получать вознаграждения согласно Плану Продаж и Маркетинга.

Нижестоящий Независимый Партнер – каждый, кого Вы познакомили с возможностями бизнеса, и он заполнил Заявление и подписал Договор на получение статуса Независимого Партнера, которое было получено и одобрено Herbalife, после чего Вы становитесь Спонсором, а он Вашим нижестоящим Независимым Партнером.

Нижестоящие поколения:

Независимые Партнеры первого поколения, которых Вы пригласили лично, являются Вашим первым поколением. Когда Независимые Партнеры первого поколения сами становятся Спонсорами, их новые Независимые Партнеры становятся Вашим вторым поколением. Независимые Партнеры, которые приглашены Вашим вторым поколением, являются третьим поколением Вашей нижестоящей Организации в Herbalife.

Любой Независимый Партнер начинает с одной и той же ступени Плана Продаж и Маркетинга Herbalife, и каждый новый уровень требует выполнения определенных квалификационных условий и даёт возможность получать доход и иные поощрения Независимых Партнеров за продажу продукта.

ЕЖЕГОДНЫЙ ВЗНОС ЗА ОБСЛУЖИВАНИЕ НЕЗАВИСИМОГО ПАРТНЕРА

Каждый год с момента вступления в силу Договора с Herbalife необходимо оплачивать Ежегодный взнос за обслуживание.

Herbalife старается уведомлять Независимых Партнеров о приближении даты оплаты, высылая соответствующее напоминание на адрес электронной почты, однако ответственность за своевременную оплату Взноса лежит на Независимом Партнере.

В случае, если Ежегодный взнос не оплачен вовремя:

- **Независимый Партнер (не достигший статуса Супервайзора):**
Действие Договора Независимого Партнера будет приостановлено, Вы не сможете приобретать продукты Herbalife® и быть Спонсором новых Независимых Партнеров. Все нижестоящие Независимые Партнеры будут навсегда переведены под Вашего первого вышестоящего Спонсора.
- **Супервайзор и выше:**
Действие Договора Независимого Партнера не будет приостановлено; однако, как Супервайзор, Вы не будете иметь возможность приобретать продукты Herbalife® до тех пор, пока Ежегодный взнос за обслуживание не будет оплачен. Если Взнос остается неоплаченным, действие Договора будет приостановлено, и все нижестоящие Независимые Партнеры будут навсегда переведены под Вашего первого вышестоящего Спонсора.

ВОЗМОЖНОСТИ ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДА

План Продаж и Маркетинга Herbalife предоставляет Независимым Партнерам разнообразные возможности получения дохода и иные способы поощрения.

РОЗНИЧНЫЙ ДОХОД

- Розничный доход – это разница между Ценой реализации Клиенту и Ценой для Независимого Партнёра.
- Цена реализации Клиенту – Цена для Независимого Партнёра = Розничный доход.

КОМИССИОННОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ (ОПТОВЫЙ ДОХОД)

Когда Независимый Партнёр квалифицируется на максимальный Процент скидки и имеет нижестоящих Независимых Партнёров, он может получать Оптовый доход.

- Оптовый доход равен Базе для расчёта вознаграждений, умноженной на разницу между Процентом скидки Вышестоящего Независимого Партнера и Нижестоящего.
- База для расчёта вознаграждений \times (% скидки Вышестоящего НП – % скидки Нижестоящего) = Оптовый доход.

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА УСЛУГИ

Став Супервайзором, Вы можете получать доход в размере до 5% от Базы для расчета вознаграждений с продаж первых трех активных поколений Супервайзоров.

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА УСЛУГИ

Представители TAB Team могут также получать Дополнительное Вознаграждение за услуги в размере от 2% до 7%.

БОНУС МАРКА ХЬЮЗА ЗА ЛИДЕРСТВО

Представители President's Team могут получить данный бонус в качестве признания их выдающихся достижений.

ШАГИ К УСПЕХУ

<p>Независимый Партнер</p> 	<p>Старший Консультант</p>  <p>500 Очков Объема за 1-2 месяца Может быть использован любой Объем.</p>	<p>Строитель Успеха</p>  <p>1000 Очков Лично выкупленного Объема (PPV)† накопительно за один месяц Объема*</p>	<p>Квалифицированный Продюсер</p>  <p>2500 Очков Объема за 1-6 месяцев, из которых минимум 500 Очков должны быть PPV†, все заказы должны быть размещены напрямую в Herbalife*</p>	<p>Супервайзор</p>  <p>4000 Очков за 1 месяц или 4000 Очков в течение 2 последовательных месяцев (не менее 1000 из них должны быть свободными) или 4000 Очков за 12 месяцев, минимум 1000 Очков должны быть PPV†.</p>	<p>World Team</p>  <p>2500 Очков в каждом из 4 последовательных месяцев или 10 000 Очков за 1 месяц после квалификации на статус Супервайзора/ Квалифицирующийся Супервайзор или 500 Очков Вознаграждения за услуги за 1 месяц</p>
---	---	--	---	---	--

<p>Global Expansion Team</p>  <p>1000 Очков Вознаграждени я за услуги в каждом из 3 последователь ных месяцев</p>	<p>Global Expansion Team 2,500</p>  <p>2500 Очков Вознаграждени я за услуги в каждом из 3 последователь ных месяцев</p>	<p>Millionaire Team</p>  <p>4000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последователь ных месяцев</p>	<p>Millionaire Team 7,500</p>  <p>7500 Очков Вознаграждени я за услуги в каждом из 3 последователь ных месяцев</p>	<p>President's Team</p>  <p>10 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последователь ных месяцев</p>	<p>15K President's Team</p>  <p>Серьги и запонки из золота из бриллиантами 15 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последователь ных месяцев</p>	<p>20K President's Team</p>  <p>30 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последователь ных месяцев</p>
---	--	--	---	---	---	--

<p>30K President's Team</p>  <p>30 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев</p>	<p>40 K President's Team</p>  <p>Часы Movado с логотипом**</p> <p>40 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из 3 последовательных месяцев</p>	<p>50K President's Team</p>  <p>50 000 Очков Вознаграждения за услуги 3 месяца подряд</p>	<p>60K President's Team</p>  <p>Подвеска и запонки из белого золота с бриллиантами</p> <p>60 000 Очков Вознаграждения за услуги 3 месяца подряд</p>	<p>70K President's Team</p>  <p>Кольца с печатью из белого золота с бриллиантами</p> <p>70 000 Очков Вознаграждения за услуги 3 месяца подряд</p>	<p>80K President's Team</p>  <p>Кольцо и серьги из белого золота с бриллиантами</p> <p>80 000 Очков Вознаграждения за услуги 3 месяца подряд</p>	<p>90K President's Team</p>  <p>Часы Piaget с бриллиантами и логотипом и браслет из белого золота с бриллиантами**</p> <p>90 000 Очков Вознаграждения за услуги 3 месяца подряд</p>
---	---	---	---	--	--	---

* Перед тем как квалифицироваться на Супервайзора, необязательно становится Старшим Консультантом, Строителем Успеха или Квалифицированным Продюсером. Более детальную информацию Вы найдете на www.myherbalife.com/ru-KG.

† Объём, набранный Привилегированными Клиентами, которых Вы подписали лично, суммируется с Вашим Лично выкупленным Объёмом для выполнения требования по необходимому минимуму Лично выкупленного Объёма.

** Модель часов может отличаться в зависимости от наличия в период квалификации.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ НАГРАДЫ И ПРИЗНАНИЯ PRESIDENT`S TEAM

<p>1 Бриллиант</p>  <p>Executive President's Team</p> <p>1 представитель President's Team* в первом поколении в любой линии Вашей нижестоящей Организации</p>	<p>2 Бриллианта</p>  <p>Senior Executive President's Team</p> <p>2 представителя President's Team* в первом поколении в 2 разных линиях Вашей нижестоящей Организации</p>	<p>3 Бриллианта</p>  <p>International Executive President's Team</p> <p>3 представителя President's Team* в первом поколении в 3 разных линиях Вашей нижестоящей Организации</p>	<p>4 Бриллианта</p>  <p>Chief Executive President's Team</p> <p>4 представителя President's Team* в первом поколении в 4 разных линиях Вашей нижестоящей Организации</p>	<p>5 Бриллианта</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>5 представителей President's Team* в первом поколении в 5 разных линиях Вашей нижестоящей Организации</p>
--	--	---	--	---

<p>6 Бриллианта</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>6 представителей President's Team* в первом поколении в 6 разных линиях Вашей нижестоящей Организации</p>	<p>7 Бриллианта</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>7 представителей President's Team* в первом поколении в 7 разных линиях Вашей нижестоящей Организации</p>	<p>8 Бриллианта</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>8 представителей President's Team* в первом поколении в 8 разных линиях Вашей нижестоящей Организации</p>	<p>9 Бриллианта</p>  <p>Chairman's Club</p> <p>9 представителей President's Team* в первом поколении в 9 разных линиях Вашей нижестоящей Организации</p>	<p>10 Бриллианта</p>  <p>Founder's Circle</p> <p>10 представителей President's Team* в первом поколении в 10 разных линиях Вашей нижестоящей Организации</p>
--	--	--	---	--

<p>Часы Vaume & Mercier**</p>  <p>250 000 Очков Вознаграждения за услуги за 12 последовательных месяцев (календарный год)</p>	<p>Кольца Marquis из золота с бриллиантами</p>  <p>500 000 Очков Вознаграждения за услуги за 12 последовательных месяцев (календарный год)</p>	<p>Золотые часы с бриллиантами Piaget**</p>  <p>750 000 Очков Вознаграждения за услуги за 12 последовательных месяцев (календарный год)</p>	<p>Бриллиантовые часы Piaget**</p>  <p>1 000 000 Очков Вознаграждения за услуги за 12 последовательных месяцев (календарный год)</p>
---	--	--	--

*Более детальную информацию Вы найдете на www.myherbalife.com/ru-KG.

**Модель часов может отличаться в зависимости от наличия в период квалификации

ПРИЗНАНИЯ И НАГРАДЫ

Значок 1 МИЛЛИОН	Значок 2 МИЛЛИОНА	Значок 3 МИЛЛИОНА	Значок 4 МИЛЛИОНА	Значок 5 МИЛЛИОНА
				
1 миллион Очков Общего Объема Достижение 1 миллиона Очков Объема на протяжении деятельности в качестве Независимого Партнёра Herbalife*	2 миллиона Очков Общего Объема Достижение 2 миллионов Очков Объема на протяжении деятельности в качестве Независимого Партнёра Herbalife*	3 миллиона Очков Общего Объема Достижение 3 миллионов Очков Объема на протяжении деятельности в качестве Независимого Партнёра Herbalife*	4 миллиона Очков Общего Объема Достижение 4 миллионов Очков Объема на протяжении деятельности в качестве Независимого Партнёра Herbalife*	5 миллиона Очков Общего Объема Достижение 5 миллионов Очков Объема на протяжении деятельности в качестве Дистрибьютора Herbalife*

Значок 1 ГОД	Значок 3 ГОДА	Значок 5 ЛЕТ	Значок 7 ЛЕТ	Значок 10 ЛЕТ
				
Поздравление Независимых Партнеров с годовщиной ведения бизнеса с Herbalife	Поздравление Независимых Партнеров с 3-х летием ведения бизнеса с Herbalife	Поздравление Независимых Партнеров с 5-ти летием ведения бизнеса с Herbalife	Поздравление Независимых Партнеров с 7-ми летием ведения бизнеса с Herbalife	Поздравление Независимых Партнеров с 10-ти летием ведения бизнеса с Herbalife

Значок 15 ЛЕТ	Значок 20 ЛЕТ	Значок 25 ЛЕТ	Значок 30 ЛЕТ	Значок 35 ЛЕТ	Значок 40 ЛЕТ
					
Поздравление Независимых Партнеров с 15- летием ведения бизнеса с Herbalife	Поздравление Независимых Партнеров с 20- летием ведения бизнеса с Herbalife	Поздравление Независимых Партнеров с 25- летием ведения бизнеса с Herbalife	Поздравление Независимых Партнеров с 30- летием ведения бизнеса с Herbalife	Поздравление Независимых Партнеров с 35- летием ведения бизнеса с Herbalife	Поздравление Независимых Партнеров с 40- летием ведения бизнеса с Herbalife

*Более детальную информацию вы найдете на www.myherbalife.com/ru-KG.

ЧТО ТАКОЕ «ОБЪЕМ»

В этой книге повсеместно используется термин «Объем» (Volume). Объем – это основа Плана Продаж и Маркетинга. С его помощью Вы сможете выполнять различные квалификационные требования и продвигаться вверх, квалифицируясь на статусы с более обширными возможностями.

Каждый продукт Herbalife измеряется определенным количеством Очков – Volume (см. бланки заказов и Прайс-лист для получения детальной информации). Наборы Независимых Партнеров и литература в Объем не засчитываются. При заказе продуктов Вам засчитывается определенное количество Очков, соответствующее заказанным продуктам. Эти Очки заносятся в актив Ваших продаж и используются в целях квалификаций и получения различных скидок, а также расчета суммы вознаграждений.

Объем засчитывается в Ваш актив различными способами и зависит от того, кто именно приобрел соответствующие продукты, от статуса заказчика и предоставляемых ему скидок, а также Вашего личного статуса Независимого Партнера и других факторов Плана Продаж и Маркетинга Herbalife. Объем рассчитывается в соответствии с Очками Объема (Volume Points), набранными в определенном месяце.

МЕСЯЧНЫЙ ОБЪЕМ

Определение месячного Объема

Объем продаж накапливается по месяцам. Подсчет Объема за месяц начинается в первый рабочий день месяца, а заканчивается в последний рабочий день. Если последний день месяца приходится на выходной день, Конец месяца переносится на понедельник. Аналогично, если последний день является праздником, месяц продлевается до первого рабочего дня, наступившего после праздника. Herbalife сохраняет за собой право внесения изменений в установление сроков месяца по подсчету Объема по собственному усмотрению.

Понятие месячного Объема

Объем продаж засчитывается в Объем месяца, в течение которого был сделан соответствующий заказ, и оплата за него была получена Herbalife.

Добавочный Объем продаж

Чтобы заказ был зачислен в добавочный Объем продаж, необходимо выполнить следующие условия:

1. Заказ должен быть сделан не позднее Последнего дня месяца, установленного Компанией.
2. Все виды платежей должны быть осуществлены к установленному Компанией концу месяца для зачисления Очков в объемы определенного месяца. Оплата банковским переводом также должна подтверждать информацию об отправке не позднее установленного дня месяца.
3. Полная оплата должна быть получена Herbalife не позднее 5-го числа следующего месяца. Если 5-е число приходится на выходной или праздничный день, оплата должна поступить в последний рабочий день до 5-го числа. Если по какой-либо причине платеж не принят или не получен Компанией, соответствующий заказ отменяется, и Объем по нему не засчитывается.

Согласно Плану Продаж и Маркетинга, Объем учитывается разными способами, которые описаны в приведенных ниже определениях и примерах:

Лично выкупленный Объем (Personally Purchased Volume – PPV)

Объем, выкупленный лично на свой идентификационный номер напрямую в Herbalife.

Объем нижестоящей Организации (Downline Volume – DLV)

Объем, выкупленный Привилегированными Клиентами и не Супервайзорами Вашей нижестоящей Организации напрямую в Herbalife.

Пример использования Объема нижестоящей Организации		
	Закупки/ Скидка %*	Объем нижестоящей Организации
A Супервайзор	2,500 Очков Объема, выкупленных со скидкой 50%*	= *
B Старший Консультант	500 Очков Объема, выкупленных со скидкой 35%*	= 900 Очков Объема (Объем C и D)
C Старший Консультант	500 Очков Объема, выкупленных со скидкой 35%*	= 400 Очков Объема (Объем D)
D Независимый Партнер	400 Очков Объема, выкупленных со скидкой 25%*	= 0

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.

*Для полностью квалифицированных Супервайзоров Объем нижестоящей Организации засчитывается в Личный или Групповой Объем.

Личный Объем (Personal Volume – PV)

Для полностью квалифицированного Супервайзора Личный Объем складывается из Лично выкупленного Объема, а также Очков Привилегированных Клиентов и Объема не Супервайзоров нижестоящей Организации до первого полностью квалифицированного Супервайзора.

Независимые Партнеры, не являющиеся Супервайзорами, могут приобретать продукцию Herbalife напрямую в Компании, у своего Спонсора или своего первого вышестоящего Полностью Квалифицированного Супервайзора. Примечание: Заказы, приобретенные у Спонсора или первого вышестоящего Полностью Квалифицированного Супервайзора, не учитываются при квалификации на статус Квалифицированного Продюсера и статус Супервайзора. Только заказы, размещенные напрямую в Компании, учитываются для данных квалификаций.

Поэтому, если Вы являетесь Полностью Квалифицированным Супервайзором, все Ваши заказы, приобретенные со скидкой 50%*, наряду с заказами Ваших Привилегированных Клиентов и Независимых Партнеров со скидкой от 15% до 42%* засчитываются в Ваш Личный Объем.

Пример Личного Объема		
	Скидка %*	Личный Объем
A Супервайзор	1,000 Очков Лично выкупленного Объема + Объем В, С и D	= 1,000 Очков Лично выкупленного Объема + 1,800 Очков нижестоящей организации (Объем В, С и D) = 2,800 Очков Объема
B Строитель Успеха	1,100 Очков + Объем С и D со скидкой 42%	= 1,100 Очков Лично выкупленного Объема + 700 Очков нижестоящей организации (Объем С и D) = 1,800 Очков Объема
C Старший Консультант	300 Очков + Объем D со скидкой 35%*	= 300 Очков Лично выкупленного Объема + 400 Очков нижестоящей организации (Объем D) = 700 Очков Объема
D Независимый Партнер	400 Очков Объема со скидкой 25%*	= 0

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.

Групповой Объем (Group Volume – GV)

Групповой Объем – это Объем заказов с временной скидкой 50%*, размещенный Квалифицирующимся Супервайзором в месяц квалификации.

Этот Объем, сделанный с временной скидкой 50%*, засчитывается в Личный Объем Квалифицирующегося Супервайзора, сделавшего заказ, но является Групповым Объемом для первого вышестоящего Полностью Квалифицированного Супервайзора. Объем данных заказов является основой для расчета суммы Вознаграждения за услуги, если им выполнены все другие требования. Для более подробной информации обратитесь к разделам «Квалификация на статус Супервайзора» и «Временная скидка 50%».

Пример Группового Объема		
	Объем/ Скидка %*	Личный Объем
A Супервайзор	2,500 Очков Объема + Объем В и С	= 6,500 Очков Личного Объема + 1,000 Очков Группового Объема = 7,500 Общего Объема
B Квалифицирующийся Супервайзор	1,000 Очков Объема с временной скидкой 50%* + Объем С	= 1,000 Лично выкупленного Объема + 4,000 Очков нижестоящей организации = 5,000 Очков Объема
C Старший Консультант	4,000 Очков Объема	= 4,000 Очков Объема

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.

Общий Объем (Total Volume – TV)

Общий Объем представляет собой сумму Личного Объема Полностью Квалифицированного Супервайзора и Группового Объема. В приведенном выше примере он указан для Супервайзора А. Общий Объем является основой для квалификаций.

Организационный Объем (Organizational Volume – OV)

Организационный Объем – это совокупный Объем, на основании которого выплачивается Вознаграждение за услуги. Пример Организационного Объема приведен ниже.

Пример Организационного Объема		
А Супервайзор	2,500 Очков Объема	
1-е Поколение Супервайзор	10,000 Очков Общего Объема	= 30,000 Организационный Объем
2-е Поколение Супервайзор	10,000 Очков Общего Объема	
3-е Поколение Супервайзор	10,000 Очков Личного Объема	

СВОБОДНЫЙ И НЕСВОБОДНЫЙ ОБЪЕМ

Несвободный Объем

Несвободный Объем используется Вашей нижестоящей Организацией для квалификации на статус Супервайзора.

Свободный Объем

Свободный Объем не используется Вашей нижестоящей Организацией для квалификации на статус Супервайзора.

Ниже следует пример того, как используется Свободный и Несвободный Объем для каждого из Независимых Партнеров.

Свободный и Несвободный Объем		
А Супервайзор	2,500 Общего Объема + Объем В и С	= 2500 Очков Свободного Объема для А 5000 Очков Несвободного Объема для А
В Квалифицирующийся Супервайзор	1,000 Общего Объема + Объем С	= 1000 Очков Свободного Объема для В 4000 Очков Несвободного Объема для В
С Квалифицирующийся Супервайзор	4,000 Очков Общего Объема	= 4000 Очков Свободного Объема для С

ВОЗМОЖНОСТИ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ НЕЗАВИСИМЫМ ПАРТНЕРАМ

Понятие Розничного и Оптового дохода

Пожалуйста, ознакомьтесь с приведенным ниже материалом, чтобы лучше понимать эти термины и то, как рассчитываются Розничный и Оптовый доходы:

Рекомендованная розничная цена:

- Это рекомендованная розничная цена, которая включает налоги и/или расходы на доставку (если применимо) и цена, указанная в официальных каталогах и веб-сайтах Herbalife.

«Рекомендованная» означает, что Независимые Партнёры могут устанавливать свои цены для реализации Клиентам.

Цена реализации:

- Фактическая цена, по которой Независимый Партнёр продает продукт Клиентам

База для расчёта цены:

- Это начальная цена для всех Независимых Партнёров без учёта налогов
- Это цена, из которой вычитается Сумма скидки

База для расчёта вознаграждений:

- Это денежное выражение, присвоенное каждому продукту, на котором основаны все расчеты скидок и доходов.
- База для расчёта вознаграждений меньше, чем База для расчёта цены. Это связано с тем, что База для расчёта цены включает административные сборы / сборы за обработку, а также стоимость доставки в некоторых странах, которая не приносит прибыли и не дает права на скидки.
- Как и во всей розничной торговле, продуктовая маржа и цены могут меняться, и в некоторых случаях База для расчёта вознаграждений может быть установлена ещё ниже розничной цены, чтобы цена продукта была более конкурентоспособной.

Процент скидки:

- Это процент скидки от Базы для расчёта вознаграждений, на которую имеет право Независимый Партнёр на основании результатов его работы, а так же от уровня его квалификации по Плану Продаж и Маркетинга.
- Процент скидки может меняться от 25% до 50%.
- Процент скидки всегда применяется к Базе для расчёта вознаграждений для расчёта Суммы скидки.

Сумма скидки:

- Это денежное выражение скидки, рассчитанное от Базы для расчёта вознаграждений. Сумма скидки отнимается от Базы для расчёта цены для расчёта Цены для Независимого Партнёра (без учёта налогов и доставки в некоторых странах).
- Процент скидки \times База для расчёта вознаграждений = Сумма скидки.

Цена для Независимого Партнёра:

- Это цена, которую Независимый Партнёр платит за продукт с учётом налогов (и доставки в некоторых странах)
- База для расчёта цены – Сумма скидки + Налоги = Цена для Независимого Партнёра


Розничный доход:

- Это прибыль, которую получает Независимый Партнёр от розничной продажи.
- Розничный доход – это разница между Ценой реализации Клиенту и Ценой для Независимого Партнёра.
- Цена реализации Клиенту – Цена для Независимого Партнёра = Розничный доход.
- Процент Розничного дохода отличается от Процента скидки по следующим причинам:
 - (a) каждый Независимый Партнёр может устанавливать свои Цены для реализации своим Клиентам;
 - (b) Процент скидки всегда считается от Базы для расчёта вознаграждений, которая ниже, чем Рекомендованная розничная цена.

Оптовый доход:

- Когда Независимый Партнёр квалифицируется на максимальный Процент скидки и имеет нижестоящих Независимых Партнёров, он может получать Оптовый доход.
- Оптовый доход равен Базе для расчёта вознаграждений, умноженной на разницу между Процентом скидки Вышестоящего НП и нижестоящего НП.
- База для расчёта вознаграждений \times (% скидки вышестоящего НП – % скидки нижестоящего НП) = Оптовый доход.

Пример расчета Розничного и Оптового доходов – Кыргызстан



Формула 1

- Очки Объема: 23.95
- Рекомендованная розничная цена: 3 067
- База для расчёта цены: 2 594
- База для расчёта вознаграждений: 2 363

Пример расчета Розничного дохода:

Сергей - Супервайзор со скидкой 50%. Сергей заказывает 10 банок Формулы 1.

- Сумма скидки для Сергея – 11 815. Сумма скидки рассчитывается следующим образом:
База для расчёта вознаграждений (2 363) \times Процент скидки (50%) \times Количество банок в заказе.

- Цена покупки для Сергея – 17 310. Цена покупки рассчитывается следующим образом:
База для расчёта цены (25 940) – Сумма скидки (11 815) + Налоги (1 836) + Надбавка (1 193) + Налоги на надбавку (155).

Пример расчета Розничного дохода со скидкой 50% для заказа 10 банок Ф1:

База для Расчёта Цены (A)	База для Расчёта Вознаграждений (B)	Скидка (B \times 50%) (C)	Налоговая Ставка (D)	Сумма Налогов НП (A - C) \times D (E)	Надбавка 4,6% (F)	Сумма налогов на надбавку (G)	Цена НП (A - C + E+F+G) (H)	Сумма Налогов Клиента (A \times D) (I)	Рекомендованная Розничная Цена (A + I+F+G) (J)	Розничный Доход (J-H) (K)
25 940	23 630	11 815	13%	1 836	1 193	155	17 310	3 372	30 661	13 351

- Предположим, что Сергей продаёт 10 банок Формулы 1 своему Клиенту по Рекомендованной розничной цене (30 661). В этой ситуации Розничный доход Сергея составит 13 351.

Розничный доход рассчитывается следующим образом:

Рекомендованная розничная цена** (30 661) – Цена покупки со скидкой (цена для Независимого Партнёра) (17 310)

* Пожалуйста, проконсультируйтесь со своим налоговым консультантом, чтобы уточнить ваши обязательства по налогу на товары и услуги

** Либо Цена реализации

Пример расчета Оптового дохода:

Нижестоящий НП Сергея (Елена) является Старшим Консультантом со скидкой 35%, которая также продает 10 банок Формулы 1.

- Сумма скидки для Елены – 8 271. Сумма скидки рассчитывается следующим образом:

База для расчёта вознаграждений (2 363) x Процент скидки (35%) x Количество банок в заказе

- Цена покупки для Елены – 21 315. Цена покупки рассчитывается следующим образом:

База для расчёта цены (25 940) – Сумма скидки (8 271) + Налоги (2 297) + Надбавка (1 193) + Налоги на надбавку (155).

Пример расчета Розничного дохода со скидкой 35% для заказа 10 банок Ф1:

База для Расчёта Цены (A)	База для Расчёта Вознаграждений (B)	Скидка (B x 35%) (C)	Налоговая Ставка (D)	Сумма Налогов НП (A - C) * D (E)	Надбавка 4,6% (F)	Сумма налогов на надбавку (G)	Цена НП (A - C + E+F+G) (H)	Сумма Налогов Клиента (A x D) (I)	Рекомендованная Розничная Цена (A + I+F+G) (J)	Розничный Доход (J-H) (K)
25 940	23 630	8 271	13%	2 297	1 193	155	21 315	3 372	30 661	9 346

* Пожалуйста, проконсультируйтесь со своим налоговым консультантом, чтобы уточнить ваши обязательства по налогу на товары и услуги.

Т.к. процент скидки Сергея составляет 50%, а процент скидки Елены составляет 35%, Сергей также получает Оптовый доход с заказа Елены. Оптовый доход Сергея: 23 630 x 15% (50%-35%) = 3 545.

База для расчёта вознаграждений x (% скидки Сергея – % скидки Елены) = Оптовый доход

База для Расчёта Цены (A)	База для Расчёта Вознаграждений (B)	Скидка (B x 50%) (C)	Скидка (B x 35%) (D)	Оптовый Доход (C-D) (E)
25 940	23 630	11 815	8 271	3 545

* Пожалуйста, обратите внимание, что цены приведены с округлениями для простоты расчетов и наглядности. Точные цены вы можете найти в прайс-листе.

***Обратите внимание на уточнение по Оптовому доходу: Если Елена НП за пределами США, то Сергей получит оптовый доход с заказов Елены как показано выше. Если Елена является НП, который зарегистрирован в США, то Сергей получит Оптовый доход только с тех заказов, которые Елена реализовала Розничным Клиентам (т.е. не с тех, что она приобрела для личного потребления) и только если Елена предоставит правильно заполненные квитанции о продаже продукта Розничным Клиентам, т.е. подтвердит, что продажи были доходными.**

СТАРШИЙ КОНСУЛЬТАНТ

УВЕЛИЧЬТЕ СВОИ ДОХОДЫ СО ШКАЛОЙ СКИДОК

По мере роста продаж продуктов Herbalife и увеличения набранного Вами и Вашей нижестоящей Организацией Объема, Вы становитесь Старшим Консультантом и получаете право покупать продукты со скидкой 35% или 42%. Это дает возможность получения более высоких доходов.

Шкала Скидок

Независимый Партнер приобретает продукцию со скидкой 25%* до момента квалификации на более высокий уровень – Старшего Консультанта. Тогда Независимый Партнер получает право на размещение заказов в соответствии с нижеуказанной шкалой скидок, но не ниже 35%*.

Старший Консультант имеет следующие возможности:

- Скидка 35% или 42%* на квалификационный и последующие заказы
- Розничный доход до 35% или 42%* от продаж Розничным Клиентам
- До 17% Комиссионного вознаграждения (Оптового дохода) с заказов, размещенных нижестоящими Независимыми Партнерами со скидкой от 25%* до 35%*.

Суммарный Объем складывается из Вашего Лично выкупленного Объема и Объема Ваших нижестоящих Привилегированных Клиентов и Независимых Партнеров. Оба эти Объема могут быть использованы, чтобы достичь статуса Старшего Консультанта со скидкой 35%* или 42%*.

Статус	Месячный объем	Скидка	Приобретаемые возможности
Старший Консультант	500 Очков Объема за 1-2 месяца Может быть использован любой Объем.	35%	Все заказы будут размещаться со скидкой 35%* до момента квалификации на более высокий уровень.
Старший Консультант	2000 Очков Объема за 1-2 месяца Может быть использован любой Объем.	42%	Набрав 2 000 Очков в течение месяца, Вы получаете право на скидку 42%* на закрывающий эти 2 000 Очков заказ и все последующие заказы до конца текущего месяца.
Строитель Успеха	1000 Лично выкупленного Объема (PPV) за 1 месяц	42%	Набрав 1000 Очков Лично выкупленного Объема или более в течение 1 месяца, Вы получаете право на скидку 42%* на все последующие заказы до конца следующего месяца. Объём, набранный Привилегированными Клиентами, которых Вы подписали лично, суммируется с Вашим Лично выкупленным Объёмом для выполнения требования по необходимому минимуму Лично выкупленного Объёма..
Квалифицированный Продюсер	2500 Очков Объема за 1-6 месяцев, из которых минимум 500 Очков Объема должны быть Лично выкупленным Объёмом (PPV)	42%	Вы получаете скидку 42%* на все заказы до момента квалификации на более высокую скидку. До 2000 Очков может быть использовано из Объёма нижестоящей Организации (DLV), и не менее 500 Очков должны быть Личным выкупленным Объёмом (PPV). Объём, набранный Привилегированными Клиентами, которых Вы подписали лично, суммируется с Вашим Лично выкупленным Объёмом для выполнения требования по необходимому минимуму Лично выкупленного Объёма.
Квалифицирующийся Супервайзор	- 4000 Очков Объема (не менее 1 000 из них должны быть свободными) - 4000 Очков Объема за 2 последовательных месяца (не менее 1000 из них должны быть свободными) - 4000 Очков Объема за 3-12 месяцев (минимум 1000 PPV). Объём, набранный Привилегированными Клиентами, которых Вы подписали лично, суммируется с Вашим Лично выкупленным Объёмом для выполнения требования по необходимому минимуму Лично выкупленного Объёма.	Временная 50%	Выполнив квалификацию на статус Супервайзора, Вы получаете право на временную скидку 50%* на все последующие заказы.
Супервайзор	Существует 3 способа Квалификации: Более подробную Супервайзор информацию смотрите в разделе «Квалификация на Статус Супервайзора»	50%	Вы получаете скидку 50%* на все заказы. (Требуется ежегодная реквалификация).

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений

Обратите внимание:

Ваш суммарный Объем складывается из Вашего Лично выкупленного объема и объема Привилегированных Клиентов и Независимых Партнеров Вашей Организации. Если Вы квалифицировались на статус Старшего Консультанта, то предоставляемая Вам скидка не может быть менее 35%* до момента квалификации на более высокую скидку. Чем больше Вы продаете, тем больший доход получаете. Помните, что каждый месяц Вы начинаете со скидки 35%* и можете подняться до 42%* и 50%*.

СТРОИТЕЛЬ УСПЕХА

Независимому Партнеру Herbalife предоставляется возможность набрать 1000 Очков Лично выкупленного Объема (PPV) в течение 1 месяца для квалификации на статус Строителя Успеха и скидки 42%. Будучи Строителем Успеха, Вы сможете размещать заказы со скидкой 42%* до конца месяца, следующего за квалификационным. Объем, набранный Привилегированными Клиентами, которых Вы подписали лично, суммируется с Вашим Лично выкупленным Объёмом для выполнения требования по необходимому минимуму Лично выкупленного Объёма. Объем нижестоящей Организации не может быть использован для данного вида квалификации.

Независимые Партнеры (не достигшие статуса Супервайзор), которые не квалифицировались на статус Строителя Успеха, имеют возможность использовать скидку 42%*, накопив 2000 Очков Объема за 1-2 месяца или после выполнения условий на статус Квалифицированного Продюсера.

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений

Строитель Успеха имеет следующие возможности:

- Скидка 42%* на квалификационный заказ Строителя Успеха
- Скидка 42%* на последующие заказы до конца месяца, следующего за квалификационным
- До 17% Комиссионного вознаграждения (Оптового дохода) с заказов, размещенных нижестоящими Независимыми Партнерами со скидкой от 25%* до 35%*.

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.

КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ПРОДЮСЕР

Вы имеете возможность достигнуть статуса Квалифицированного Продюсера, накопив 2500 Очков Объема в течение 1-6 месяцев, из которых до 2000 Очков может быть использовано из Объёма нижестоящей Организации, и не менее 500 Очков должны быть Личным выкупленным Объёмом. Объем, набранный Привилегированными Клиентами, которых Вы подписали лично, суммируется с Вашим Лично выкупленным Объёмом для выполнения требования по необходимому минимуму Лично выкупленного Объёма. Объем для данной квалификации может аккумулироваться за счет заказов, размещенных Вами и Вашей нижестоящей Организацией напрямую в Компании.

Данный статус присваивается Вам автоматически с 1-го числа месяца, следующего за квалификационным(и).

Квалифицированный Продюсер имеет следующие возможности:

- Скидка 42%* сразу после квалификации на данный статус
- Розничный доход до 42%* от продаж Розничным Клиентам
- До 17% Комиссионного вознаграждения (Оптового дохода) с заказов, размещенных нижестоящими Независимыми Партнерами со скидкой от 25%* до 35%*.

По достижении статуса Квалифицированного Продюсера заказы размещаются со скидкой не менее 42%* при условии оплаченного Ежегодного взноса за обслуживание.

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.

ПОЛНОСТЬЮ КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ СУПЕРВАЙЗОР

Супервайзор получает максимальную скидку 50%*, Розничный доход, Комиссионное Вознаграждение (Оптовый доход), а также возможность получать Вознаграждение за услуги.

Полностью Квалифицированный Супервайзор имеет следующие возможности:

- Розничный доход до 50%* от продаж Розничным Клиентам.
- Получение до 25% Комиссионного вознаграждения (Оптового дохода) с заказов, размещенных нижестоящими Независимыми Партнерами со скидкой от 25%* до 42%*.
- Вознаграждение за Услуги до 5% с первых трех активных поколений Супервайзоров
- Участие в специальных обучающих мероприятиях
- Возможность выполнения специальных промоушенов для Супервайзоров

Независимый Партнер, квалифицировавшийся на статус Супервайзора, считается Независимым Партнером или Независимым Дистрибьютором Herbalife.

Супервайзоры могут приобретать продукты только напрямую в Компании.

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений

КВАЛИФИКАЦИЯ НА СТАТУС СУПЕРВАЙЗОРА

Существует три способа квалификации на статус Супервайзора:

- Одномесячная квалификация: 4000 Очков Объема в течение одного месяца (не менее 1000 из них должны быть свободными).
- Двухмесячная квалификация: 4000 Очков Объема в течение двух последовательных месяцев (не менее 1000 из них должны быть свободными за этот двухмесячный период).
- Накопительная квалификация: 4000 Очков Объема за 3-12 месяцев. До 3000 Очков может быть использовано из Объема нижестоящей Организации, и не менее 1000 Очков должны быть Лично выкупленным Объёмом. Объём, набранный Привилегированными Клиентами, которых Вы подписали лично, суммируется с Вашим Лично выкупленным Объёмом для выполнения требования по необходимому минимуму Лично выкупленного Объёма.

При выполнении любого из способов квалификации, Вам автоматически присваивается статус Супервайзора первого числа месяца, следующего за квалификационным.

КВАЛИФИЦИРУЮЩИЙСЯ СУПЕРВАЙЗОР

Право на Временную скидку в размере 50%

Независимый Партнер, выполнивший условия квалификации на статус Супервайзора, считается **Квалифицирующимся Супервайзором** до первого числа следующего месяца, после чего он становится **Полностью Квалифицированным Супервайзором**. **Квалифицирующийся Супервайзор** имеет право на приобретение продуктов с временной скидкой 50%* до конца месяца, в котором была выполнена квалификация на статус Супервайзора.

Заказы со скидкой 50%* должны размещаться напрямую в Компании.

Объем заказов с временной скидкой 50%* считается Лично выкупленным для Независимого Партнера, разместившего заказ, и Групповым Объёмом для первого вышестоящего Полностью Квалифицированного Супервайзора.

Соответствующий Объем

Соответствующий Объем представляет собой Личный и Общий Объем, который должен быть у Супервайзора в период, когда Независимые Партнеры его нижестоящей Организации квалифицируются в Супервайзоры.

Соответствующий Объем – это один из способов проверить и подтвердить квалификацию новых Супервайзоров. Если Супервайзор квалифицирует Независимого Партнера, то его Общий Объем не должен быть меньше Объема, набранного Независимыми Партнерами его нижестоящей Организации, квалифицирующимися в Супервайзоры в течение данного месяца. При несоблюдении требований Соответствующего Объема новый Супервайзор будет перемещен под следующего Вышестоящего Супервайзора.

Следующий пример Соответствующего Объема демонстрирует количество Личного и Общего Объема, которое должно быть накоплено Супервайзором, являющимся Спонсором Нижестоящих Независимых Партнеров квалифицирующихся в Супервайзоры. В данном примере «А» (Супервайзор, являющийся Спонсором) должен набрать минимум 4000 Очков Личного Объема и минимум 1 000 Очков Группового Объема в месяц, когда «В» и «С» квалифицируются на статус Супервайзора. Данное условие является требованием для накопления Соответствующего Объема.

Пример Соответствующего Объема		
А Супервайзор-Спонсор	Требование Соответствующего Объема для Супервайзора “А” 4000 Очков Личного Объема + 1000 Очков Группового Объема = 5000 Очков Общего Объема	
В Квалифицирующийся Супервайзор	1000 Очков с временной скидкой 50%*	= 1000 Очков Группового Объема для “А”
С Квалифицирующийся Супервайзор	4 000 Очков	= 4000 Очков Личного Объема для “А”

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений

Недостаточный Соответствующий Объем

Если количество Очков Объема, набранное первым вышестоящим Полностью Квалифицированным Супервайзором в течение месяца, в котором его нижестоящий Квалифицирующийся Супервайзор разместил Объем, оказалось недостаточным для квалификации, то это означает, что требование Соответствующего Объема не было выполнено. Herbalife уведомит Супервайзора о том, что он должен сделать заказ на Соответствующий Объем на сумму, которой недостает для завершения квалификации. Отдел Заказов засчитает этот заказ в соответствующий месяц.

Для размещения подобного Объема заказ должен быть четко обозначен как “Заказ на Соответствующий Объем за Месяц”.

Заказ на Соответствующий Объем

Чтобы заказ на Соответствующий Объем был должным образом засчитан в Объем, на нем четко должен быть обозначен месяц и год, и заказ должен быть полностью оплачен. Заказ Супервайзора на Соответствующий Объем принимается Herbalife только в случае установления Компанией факта невыполнения требования Соответствующего Объема, уведомления об этом Супервайзора и направления в Отдел Заказов разрешения принять заказ. Только при таком условии заказ будет засчитан в соответствующий месяц.

Перерасчет Соответствующего Объема будет произведен для Супервайзоров, получающих вознаграждения. Однако, заказы на Соответствующий Объем, сделанные по истечении месяца, в котором не было выполнено требование Соответствующего Объема, не учитываются для размещающих их Супервайзоров при расчете Вознаграждений за услуги.

Невыполнение требования Соответствующего Объема

Чтобы избежать санкций, необходимо разместить заказ на Соответствующий Объем сразу, как Вы получите уведомление от Компании.

Если Супервайзор, не набравший нужного количества Очков, не делает заказ на Соответствующий Объем, к нему применяются определенные санкции, а именно: он лишается Супервайзора, квалифицировавшегося в данном месяце, а также Нижестоящей Организации квалифицировавшегося Супервайзора.

Невыполнение квалификации на статус Супервайзора

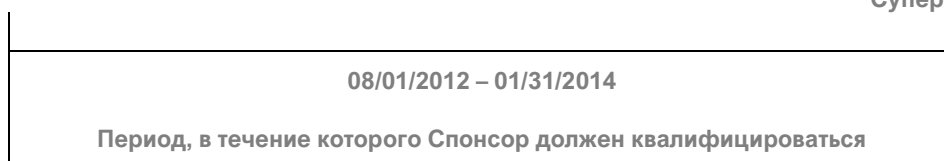
Если Нижестоящий Независимый Партнер квалифицируется на статус Супервайзора раньше, чем его Спонсор, выходящему/данному Независимому Партнеру предоставляется полный финансовый год с даты полной квалификации Нижестоящего Супервайзора для собственной квалификации на статус Супервайзора.

Если в течение этого периода Независимый Партнер, который является Спонсором, не квалифицируется на статус Супервайзора, его Нижестоящий Супервайзор будет переведен под первого Вышестоящего Супервайзора.

Пример:

1 августа 2012
Квалификация
Нижестоящего
Независимого
Партнера на статус
Супервайзора

Февраль 2014
Если Спонсор не
квалифицируется на
статус Супервайзора,
он теряет своего
Нижестоящего
Супервайзора



Ежегодная реквалификация

Когда Вы квалифицируетесь на статус Супервайзора, Вам необходимо ежегодно подтверждать свою квалификацию в период с 1 февраля по 31 января. Существуют следующие способы реквалификации:

- Одномесячная квалификация: 4000 Очков Объема в течение одного месяца (не менее 1000 из них должны быть свободными).
- Двухмесячная квалификация: 4000 Очков Объема в течение двух последовательных месяцев (не менее 1000 из них должны быть свободными за этот двухмесячный период).
- Накопительная квалификация за 12 месяцев: 10 000 Очков свободного Объема за 12-месячный период реквалификации

Или

- 2000 Очков Свободного Объема за 12-месячный период реквалификации

Супервайзоры, набравшие 2000 очков Свободного Объема суммарно в период с 1 февраля по 31 января, сохраняют статус Супервайзора и 50%* скидку, но теряют свои линии нижестоящей Организации, которые включают Супервайзоров. Данные линии переходят под следующего вышестоящего Полностью Квалифицированного Супервайзора.

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений

При условии выполнения требований реквалификации, Ваш статус будет автоматически продлен. У Вас также есть преимущество размещения реквалификационных заказов со скидкой 50%*.

В дополнение к реквалификации Супервайзору необходимо убедиться в том, что Ежегодный взнос оплачен. Просрочка оплаты Ежегодного взноса более, чем на 90 дней с момента реквалификации может привести к приостановке Ваших привилегий до тех пор, пока оплата не будет осуществлена. Если Взнос остается неоплаченным, действие Договора будет приостановлено, и все нижестоящие Привилегированные Клиенты и/или Независимые Партнеры будут навсегда переведены под Вашего первого вышестоящего Спонсора.

Если условия реквалификации не выполнены, Вы лишаетесь всех прав Супервайзора, включая потерю нижестоящей Супервайзорской Организации. В данном случае вся Организация переходит под следующего вышестоящего Полностью Квалифицированного Супервайзора.

Супервайзоры, не выполнившие требования реквалификации до 31 января, понижаются до статуса Квалифицированного Продюсера.

Три уровня успеха

Люди, которых Вы лично привлекли в бизнес как Независимых Партнеров Herbalife, представляют Ваше первое поколение. Это могут быть Ваши друзья, близкие или просто знакомые. Вы лично можете являться Спонсором любого количества людей в любой стране, где официально разрешена деятельность Herbalife. Когда Независимые Партнеры Вашего первого поколения самостоятельно привлекают новых Независимых Партнеров, то эти новые Независимые Партнеры становятся Вашим вторым поколением. Когда Независимые Партнеры Вашего второго поколения становятся Спонсорами новых Независимых Партнеров, то последние становятся Вашим третьим поколением.

Обучая и консультируя своих Независимых Партнеров, мотивируя их следовать Вашему примеру, и таким образом поддерживая продажи Компании через своих Независимых Партнеров, Вы помогаете каждому представителю своей Организации квалифицироваться на статус Супервайзора. За Ваши услуги как Супервайзора, в трех поколениях которого работают Полностью Квалифицированные или Квалифицирующиеся Супервайзоры, Вы имеете право на получение Вознаграждения за Услуги в размере от 1% до 5% от Вашего Организационного Объема.

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА УСЛУГИ

Выплата Вознаграждения за услуги

Процент Вознаграждения за услуги зависит от Вашего ежемесячного Общего Объема. Если Вы набираете менее 500 Очков Общего Объема, то Вознаграждение за услуги не выплачивается. Если Вы набираете 2500 и более Очков Общего Объема, то получаете максимальное Вознаграждение за услуги в размере 5% с трех активных нижестоящих поколений Супервайзоров. Следующая шкала отображает требования, которые необходимо выполнять Супервайзору каждый месяц, чтобы получить Вознаграждение за услуги.

Шкала расчета суммы Вознаграждения за услуги	
Ваш Общий Объем	Вознаграждение в %
0 – 499	0%
500 – 999	1%
1,000 – 1,499	2%
1,500 – 1,999	3%
2,000 – 2,499	4%
2,500 plus	5%

Вознаграждение за услуги выплачивается следующим образом:

В следующем примере максимальная сумма Вознаграждения за услуги в размере 5% рассчитывается на основании 30 000 Очков Организационного Объема, которые дают Вам 1500 Очков для получения Вознаграждения за услуги. Очки Вознаграждения используются для квалификаций. Помните, что Вознаграждения рассчитываются на основании Базы для расчета вознаграждений в соответствии со страной, в которой был размещен заказ. В большинстве стран выплаты Вознаграждения за услуги производятся в местной валюте.

Пример определения размера Вознаграждения за услуги			
Вы	2,500 Очков Объема	=	Ваше Вознаграждение за услуги 1500 Очков
Супервайзор 1-го поколения	10,000 Очков Общего Объема	=	5% = 500 Очков Вознаграждения за услуги
Супервайзор 2-го поколения	10,000 Очков Общего Объема	=	5% = 500 Очков Вознаграждения за услуги
Супервайзор 3-го поколения	10,000 Очков Личного Объема	=	5% = 500 Очков Вознаграждения за услуги

Дополнительные требования

Для получения Вознаграждения за услуги и Дополнительного Вознаграждения за услуги Супервайзоры должны также соблюдать Правило «Десяти розничных клиентов» и Правило «Семидесяти процентов». Выполнение этих требований должно быть подтверждено соответствующей ежемесячной формой для получения вознаграждений. Если Супервайзор не выполняет какое-либо из указанных выше правил, ему не выплачивается Вознаграждение за услуги.

Разница Вознаграждения за услуги (Roll-Up)

Полностью Квалифицированный Супервайзор может получать разницу Вознаграждения за услуги (Roll-Up). Данное Вознаграждение выплачивается вышестоящему Супервайзору, квалифицировавшемуся на Вознаграждение за услуги в размере 5% в том случае, если процент Вознаграждения за услуги, на который квалифицировались его нижестоящие Супервайзоры, с которых он получает Вознаграждение за услуги, менее 5%. Данное Вознаграждение – это разница между максимальной суммой Вознаграждения за услуги в размере 5% и действительным процентом, на который квалифицировались нижестоящие Супервайзоры.

Чтобы получить данное Вознаграждение за услуги (Roll-Up), Супервайзору необходимо квалифицироваться на максимальные 5% Вознаграждения за услуги в соответствии со Шкалой расчета суммы Вознаграждения за услуги. Вы не можете получить более 5% Вознаграждения за услуги за какой-либо заказ.

Пример (Roll-Up)		
Вы	2500 Очков Общего Объема 5% Возн. за услуги	= 5% Возн. за услуги с Супервайзоров (1-е, 2-е и 3-е поколение) 4% Roll-Up с 4-го поколения
Супервайзор 1-го поколения	2500 Очков Общего Объема 5% Возн. за услуги	= 5% Возн. за услуги с Супервайзоров (2-е, 3-е и 4-е поколение)
Супервайзор 2-го поколения	2500 Очков Общего Объема 5% Возн. за услуги	= 5% Возн. за услуги с Супервайзоров (3-е и 4-е поколение)
Супервайзор 3-го поколения	500 Очков Личного Объема 1% Возн. за услуги	= 1% Возн. за услуги с Супервайзора 4-го поколения
Супервайзор 4-го поколения	1000 Очков Общего Объема Нет Возн. за услуги	Отсутствует нижестоящая Организация для получения Вознаграждения за услуги

WORLD TEAM

Квалификация в команду World Team – важный шаг вперед в бизнесе Herbalife. Вы демонстрируете свой успех, квалифицируясь в эту престижную команду. World Team – это Ваша стартовая площадка для квалификации в команду TAB Team.

Квалификационные требования:

- Наберите 10 000 Очков Общего Объема за один месяц после квалификации на статус Квалифицирующийся Супервайзор или Супервайзор.

ИЛИ

- 2 500 Очков Общего Объема в каждом из четырех последовательных месяцев после квалификации на статус Супервайзор или Квалифицирующийся Супервайзор.

ИЛИ

- 500 Очков Вознаграждения за услуги за один месяц.

После выполнения требований, указанных выше, Вы повышаетесь до статуса World Team с первого числа месяца, следующего за квалификационным.

Вы получаете:

- Все привилегии статуса Супервайзора
- Значки отличия: сертификат команды World Team, значок World Team

Кроме того, Вы получаете право на:

- Посещение специальных мероприятий, призванных ускорить Ваш переход в команду TAB Team
- * Получите право на 1% Бонуса со всех поколений Полностью Квалифицированных Супервайзоров.
 - Наберите: **3,500 Очков Общего Объема и 500 Очков Вознаграждения** за услуги за один месяц**. Квалификация ежемесячная.

* Бонус 1% для World Team является действующей программой. Дата окончания квалификационного периода не определена. Herbalife оставляет за собой право изменить условия квалификации и право уведомить о завершении промоушена в любое время. Подробные условия на сайте www.myherbalife.com в разделе "Мероприятия и Промоушены".

** Все вознаграждения считаются от Базы для расчёта вознаграждений.

КОМАНДА TAB TEAM

Достижение статуса команды TAB Team (Top Achievers Business Team) является престижным признанием в рамках Плана Продаж и Маркетинга Herbalife. Переход в команду TAB Team означает, что Супервайзор создал сильные и активные линии нижестоящих Супервайзоров. Став частью команды TAB Team, Вы можете получить дополнительные преимущества. Команда TAB Team состоит из трех уровней: GET (Global Expansion Team), Millionaire Team (MILL) и President's Team (PRES).

Top Achievers Business (TAB) Team	
Преимущества	Квалификационные требования
Global Expansion Team (GET) <ul style="list-style-type: none"> • Все привилегии статуса Супервайзора • Сертификат и значок представителя GET Team • Возможность получать Дополнительное вознаграждение за услуги (PB) в размере 2% • Квалификация для участия в Каникулах и мероприятиях • Участие в специальных тренингах • Участие в специальных конференциях 	1000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев
Millionaire Team (MILL) <ul style="list-style-type: none"> • Все привилегии статуса GET Team • Новый сертификат и значок Millionaire Team • Возможность получать Дополнительное вознаграждение за услуги (PB) в размере до 4% 	4000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев
President's Team (PRES) <ul style="list-style-type: none"> • Все привилегии статуса MILL Team • Престижный сертификат и значок представителя President's Team • Возможность получать Дополнительное вознаграждение за услуги (PB) в размере до 7% • Возможность получения Бонус Марка Хьюза за Лидерство согласно правилам и при выполнении условий 	10 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев 20К: 20 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев 30К: 30 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев 50К: 50 000 Очков Вознаграждения за услуги в каждом из трех последовательных месяцев

Дополнительное Вознаграждение за услуги для представителей команды TAB Team

Как представитель команды TAB Team, Вы имеете право на получение Дополнительного вознаграждения за услуги за ежемесячную активность Вашей нижестоящей Организации. Таким образом, Дополнительное вознаграждение за услуги является поощрением за Ваше Лидерство. Необходимо предоставить заполненное Заявление на получение Дополнительного Вознаграждения за услуги представителями команды TAB Team. Заявление должно быть получено и одобрено Компанией. Оно высылается Вам в течение Вашего квалификационного периода в команду TAB Team.

ПОЛИТИКА НАГРАЖДЕНИЯ

В качестве признания заслуг своих Независимых Партнеров Компания Herbalife отправляет им награды, такие как значки, именные поздравительные письма и дипломы, ювелирные изделия, но не ограничивается данным списком.

В случае, если награда не получена Независимым Партнером, необходимо в письменной форме (по электронной или обычной почте) связаться с Отделом информационной поддержки. Данный запрос должен быть получен Herbalife не позднее шести (6) месяцев с даты квалификации Независимого Партнера на тот или иной статус или команду.

Замена или восстановление полученных наград:

Компания Herbalife стремится предоставлять своим Независимым Партнерам награды наивысшего качества. В случае если Независимый Партнер получает поврежденное изделие, он имеет право вернуть его Компании с целью бесплатной замены в течение шести (6) месяцев с даты квалификации на получение данной награды.

По истечении шестимесячного срока Независимый Партнер имеет право вернуть поврежденное(ые) изделие(я) Компании для ремонта или восстановления за счет самого Независимого Партнера, где оплата будет осуществляться путем вычета необходимой суммы из его вознаграждений. Herbalife оставляет за собой право на внесение дополнений / корректировок в процедуру.

Запрос можно оставить по телефону или направить в письменной форме по адресу:

Центр Продаж в г. Бишкек:

720017, Кыргызстан, г. Бишкек, ул. Исанова, 5.

Тел.: 996-312986047, 996-709319049.

Часы работы: пон-пят с 10:30 до 19:00

АДРЕС ДЛЯ ПОЧТОВЫХ ОТПРАВЛЕНИЙ:

ТОО «Гербалайф Казахстан»

Республика Казахстан,

А15Е2Т6, г. Алматы, пр. Аль Фараби 19к, блок 3Б, 8й этаж

Тел.: +727 2759030

Отдел информационной поддержки в Казахстане:







Пн-Пт 09:00-18:00

тел.: +727 2759030

тел. 0 800 800 04 80 (Бесплатная линия для Кыргызстана).





PRESIDENT'S TEAM PLUS

ПРИЗНАНИЕ ЗАСЛУГ И ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ PRESIDENT'S TEAM PLUS

	Один Бриллиант	Executive President's Team 1 President's Team в первом поколении в любой линии Вашей нижестоящей Организации
	Два Бриллианта	Senior Executive President's Team 2 President's Team в первом поколении в 2 разных линиях Вашей нижестоящей Организации
	Три Бриллианта	International Executive President's Team 3 President's Team в первом поколении в 3 разных линиях Вашей нижестоящей Организации
	Четыре Бриллианта	Chief Executive President's Team 4 President's Team в первом поколении в 4 разных линиях Вашей нижестоящей Организации
	Пять Бриллиантов	Chairman's Club 5 President's Team в первом поколении в 5 разных линиях Вашей нижестоящей Организации
	Десять Бриллиантов	Founder's Circle 10 President's Team в первом поколении в 10 разных линиях Вашей нижестоящей Организации

НАГРАДЫ

Награды для представителей President's Team Plus зависят от накопленного Организационного Объема (с января по декабрь).

	Часы Vaume & Mercier 250 000 Очков Вознаграждения за услуги
	Кольца Marquis из золота с бриллиантами 500 000 Очков Вознаграждения за услуги
	Золотые часы с бриллиантами Piaget* 750 000 Очков Вознаграждения за услуги
	Бриллиантовые часы Piaget* 1 000 000 Очков Вознаграждения за услуги

*Модель часов может отличаться в зависимости от наличия в период квалификации.

Дополнительное вознаграждение за услуги КВАЛИФИКАЦИЯ И РЕКВАЛИФИКАЦИЯ ПО УРОВНЮ

Для представителей команд Millionaire Team и President's Team существует определенный период ожидания, который необходимо выдержать прежде, чем иметь возможность получать максимальный процент Дополнительного вознаграждения за услуги. Далее приведена таблица с указанием периода ожидания для каждого статуса. Требования для получения определенного процента Дополнительного вознаграждения за услуги (РВ) описаны в соответствующем разделе ниже.

GET Team

Период квалификации			GET Team														
ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН	ИЮЛ	АВГ	СЕН	ОКТ	НОЯ	ДЕК	ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН
1000 Очков Возн. за услуги	1000 Очков Возн. за услуги	1000 Очков Возн. за услуги	Право на получение 2% РВ с Апреля по Март														
			Реквалификационный период с Апреля по Март														

В данном примере:

- Период ожидания и Период получения:** Период ожидания для начала возможности получения Дополнительного вознаграждения за услуги после квалификации на статус GET Team отсутствует. После присвоения статуса GET Team в Апреле вы имеете право начать получать Дополнительное вознаграждение за услуги без периода ожидания. Период для возможности получения составляет 12 месяцев с Апреля по Март, то есть с момента официального присвоения статуса GET Team.

MILL Team

Период квалификации			Millionaire Team														
ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН	ИЮЛ	АВГ	СЕН	ОКТ	НОЯ	ДЕК	ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН
4000 Очков Возн. за услуги	4000 Очков Возн. за услуги	4000 Очков Возн. за услуги	Период ожидания	Право на получение 4% РВ с Июня по Май													
			Реквалификационный период с Апреля по Март														

В данном примере:

- Период ожидания и Период получения:** Период ожидания для начала возможности получения максимального процента Дополнительного вознаграждения за услуги данного статуса после квалификации в команду Millionaire Team составляет 2 месяца. В течение периода ожидания требования для получения 2% Дополнительного вознаграждения за услуги, согласно новому статусу, составляют 3000 Очков Общего Объема (TV). После окончания периода ожидания, как представитель команды Millionaire Team, Вы будете иметь право получать максимальный процент Дополнительного вознаграждения за услуги, начиная с Июня. Период возможности получения составит 12 месяцев с Июня по Май.

PRES Team

Период квалификации			President's Team														
ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН	ИЮЛ	АВГ	СЕН	ОКТ	НОЯ	ДЕК	ЯНВ	ФЕВ	МАР	АПР	МАЙ	ИЮН
10к, 20к, 30к, 50к Очки Возн. за услуги за 3 месяца			Период ожидания	Право на получение 6% РВ с Июля по Июнь													
			Реквалификационный период с Апреля по Март														

В данном примере:

- Период ожидания и Период возможности получения:** Период ожидания для начала возможности получения максимального процента Дополнительного вознаграждения за услуги данного статуса после квалификации в команду President's Team составляет 3 месяца. В течение периода ожидания необходимо выполнение требования для получения 4% Дополнительного вознаграждения за услуги согласно новому статусу President's Team. После окончания периода ожидания, как представитель команды President's Team, Вы будете иметь право получать максимальный процент Дополнительного вознаграждения за услуги, начиная с Июля. Период возможности получения составит 12 месяцев с Июля по Июнь.

ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ОПРЕДЕЛЕННОГО ПРОЦЕНТА ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА УСЛУГИ (РВ)

Для того, чтобы начать получать Дополнительное вознаграждение за услуги после квалификации или реквалификации на определенный процент Дополнительного Вознаграждения за услуги, необходимо также ежемесячно выполнять нижеуказанные требования в течение обозначенного для получения Дополнительного Вознаграждения за услуги периода:

Уровень TAB Team	Минимальные требования по Общему Объему (TV)	Очки вознаграждения за услуги	% Дополнительного вознаграждения за услуги
GET	3500	1000	2%
MILL	3000	1000 - 3999	2%
		4000 +	4%
PRES	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 +	6%
PRES 20K	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 – 19 999	6%
		20 000 +	6.50%
PRES 30K	2500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 – 19 999	6%
		20 000 – 29 999	6.50%
		30 000 +	6.75%
PRES 50K	2,500	1000 - 3999	2%
		4000 - 9999	4%
		10 000 – 19 999	6%
		20 000 – 29 999	6.50%
		30 000 – 49 999	6.75%
		50 000 +	7%

РЕКВАЛИФИКАЦИЯ НА ПОЛУЧЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА УСЛУГИ

Когда Вы квалифицируетесь на любой статус в рамках команды TAB Team, Вы сохраняете этот статус вне зависимости от процента Дополнительного вознаграждения за услуги (до тех пор, пока не достигните более высокого статуса в команде TAB Team или в случае понижения со статуса Супервайзора).

Для того, чтобы продолжить получать Дополнительное Вознаграждение за услуги, необходимо реквалифицироваться на уровень Вашей команды ежегодно.

- **Для сохранения процента Дополнительного вознаграждения за услуги** просто выполняйте требование по Очкам Вознаграждения за услуги в течение трех последовательных месяцев (также, как и при квалификации) каждый год в течение своего реквификационного периода.
- **В случае невыполнения реквификации на текущий процент Дополнительного вознаграждения за услуги согласно текущему статусу**, Ваш максимальный процент будет равен уровню, на который выполнена реквификация, и будут применяться соответствующие требования по Общему Объему, как показано в таблице ниже.

Чтобы вновь квалифицироваться и продолжить получать Дополнительное вознаграждение за услуги согласно статусу, необходимо вновь квалифицироваться/реквифицироваться в течение 12-ти месяцев с даты Вашей последней квалификации/реквификации.

Уровень TAB Team	Максимальный % Дополнительного вознаграждения за услуги	Минимальные требования по общему Объему (TV)	Очки вознаграждения за услуги
MILL	2%	3500	1 000
PRES PRES 20K PRES 30K PRES 50K	2%	3500	1 000
	4%	3000	4 000
PRES 20K	6%	2500	10 000
PRES 30K	6%	2500	10 000
	6.50%		20 000
PRES 50K	6%	2500	10 000
	6.50%		20 000
	6.75%		30 000

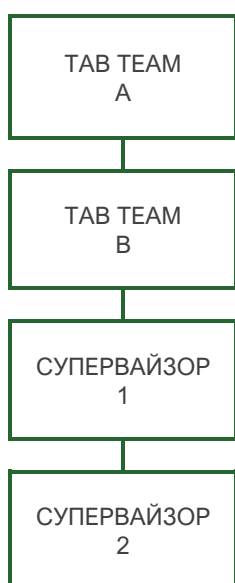
Если Вы реквифицировались на более низкий уровень максимального процента Дополнительного вознаграждения за услуги в течение последнего реквификационного периода, а затем вновь квалифицировались на максимальный процент, необходимо выдержать период ожидания прежде, чем появится возможность получения максимального процента Дополнительного вознаграждения за услуги.

ПРИНЦИП ВЫПЛАТЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА УСЛУГИ ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ КОМАНДЫ TAB TEAM

Может случиться ситуация, когда в нижестоящей Организации есть другой представитель TAB Team, который может перекрыть или заблокировать получение Вами Дополнительного вознаграждения за услуги. Для выявления получателей Дополнительного вознаграждения за услуги каждая линия Организации рассматривается отдельно. Для Вашего удобства и лучшего понимания принципа выплаты Дополнительного вознаграждения за услуги для TAB Team рекомендуется рассмотреть примеры ниже.

Когда нижестоящий представитель TAB Team получает **меньший** процент Дополнительного вознаграждения за услуги, чем Вы, то у Вас будет возможность получить с его Организации оставшуюся разницу между Вашим процентом и его процентом.

Пример 1: Нижестоящий квалифицировался на МЕНЬШИЙ процент Дополнительного вознаграждения за услуги



Квалификация на процент Дополнительного вознаграждения за услуги: 6%

- TAB Team A получит 6% с TAB Team B
- 4% с Супервайзора 1 и Супервайзора 2 (6% - 2% = 4%)

Квалификация на процент Дополнительного вознаграждения за услуги: 2%

- TAB Team B получит 2% с Супервайзора 1 и Супервайзора 2

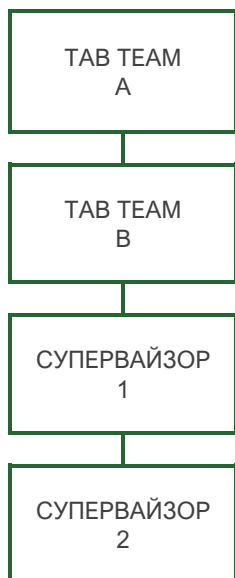
Пример 1:

- В данном примере, если Вы являетесь TAB Team A, получаете 6% Дополнительного вознаграждения за услуги и Ваш нижестоящий TAB Team B получает 2% Дополнительного вознаграждения за услуги, то Вам будет начислено 6% с данного TAB Team B и оставшиеся 4% Дополнительного вознаграждения за услуги с его нижестоящей Организации, Супервайзора 1 и Супервайзора 2, до следующего нижестоящего TAB Team получателя Дополнительного вознаграждения за услуги.
- TAB Team B получает 2% с Супервайзора 1 и Супервайзора 2.
- Ваше Дополнительное вознаграждение за услуги с нижестоящих получателей Дополнительного вознаграждения за услуги будет зависеть от процента каждого из этих получателей.

В случае, если нижестоящий представитель TAB Team получает **больший** процент Дополнительного вознаграждения за услуги, чем 2% или 4%, то Вы не получите Дополнительное вознаграждение за услуги с него и его Организации*. Это называется “Блокировка”.

**Когда представитель President’s Team получает 6% Дополнительного вознаграждения за услуги то он может получить 6% с нижестоящих представителей President’s Team, получающих 6.5%, 6.75% и 7%. Он не сможет получить больше, чем представитель President’s Team, который имеет более высокий процент Дополнительного вознаграждения за услуги.*

Пример 2: Нижестоящий квалифицировался на БОЛЬШИЙ процент Дополнительного вознаграждения за услуги



Квалификация на процент Дополнительного вознаграждения за услуги: 4%

- TAB Team A НЕ ПОЛУЧИТ Дополнительное Вознаграждение за услуги с TAB B или его Организации

Квалификация на процент Дополнительного вознаграждения за услуги: 7%

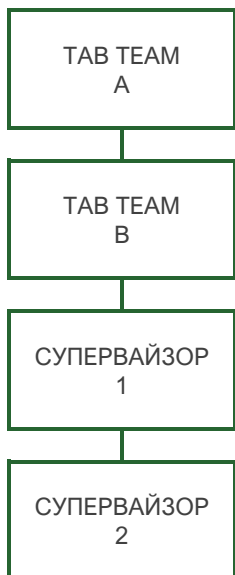
- TAB Team B получит 7% с Супервайзора 1 и Супервайзора 2

Пример 2:

- В данном примере, если вы являетесь TAB Team A, получаете 4% Дополнительного вознаграждения за услуги и Ваш нижестоящий TAB Team B получает 7%, Вам будет перекрыта возможность получения Дополнительного вознаграждения за услуги с этого TAB Team B и его Организации.
- TAB Team B получит 7% с Супервайзора 1 и Супервайзора 2.

В случае, если нижестоящий представитель TAB Team получает **тот же** процент Дополнительного вознаграждения за услуги, что и Вы, то Вы получите Дополнительное вознаграждение за услуги с этого представителя TAB Team, но не получите с его Организации*. Это называется "Перекрытие".

Пример 3: Нижестоящий квалифицировался на ТОТ ЖЕ процент Дополнительного вознаграждения за услуги



Квалификация на процент Дополнительного вознаграждения за услуги: 6%

- TAB Team A получит 6% только с TAB Team B

Квалификация на процент Дополнительного вознаграждения за услуги: 6%

- TAB Team B получит 6% с Супервайзора 1 и Супервайзора 2

Пример 3:

- В данном примере, если вы являетесь TAB Team A, Вы и Ваш нижестоящий TAB Team B получаете 6% Дополнительного вознаграждения за услуги, то Вы получите 6% только с TAB Team B, но будете «перекрыты» от получения Дополнительного вознаграждения за услуги с его Организации.
- TAB Team B получит 6% с Супервайзора 1 и Супервайзора 2.

Помните, что помимо требований квалификации, для оформления права на получение Дополнительного Вознаграждения за услуги Вам необходимо заполнить Заявление на получение Дополнительного Вознаграждения за услуги TAB Team, которое должно быть принято и одобрено Herbalife.



✓ Принято Herbalife

Бонус Марка Хьюза за Лидерство

Когда Вы достигаете статуса представителя President's Team и в Вашей Организации также есть представители President's Team, вы можете квалифицироваться на получение независимого Бонуса Марка Хьюза за Лидерство, который рассчитывается из 1% от общемировых продаж Herbalife от базы для расчета вознаграждений и вручается ежегодно на престижном мероприятии Herbalife. Бонусы Марка Хьюза за Лидерство выплачиваются в качестве признания выдающихся достижений и лидерства. (см. документ «Бонус Марка Хьюза за Лидерство. Правила квалификации», который выдается представителям President's Team и доступен на MyHerbalife.com).

Промоушены

Время от времени Herbalife предлагает дополнительные стимулы для продаж, такие как обучающие семинары, школы, каникулы, признание и даже денежные ваучеры. Такие мероприятия являются отличным способом поделиться успехом со своей семьей и укрепить отношения с другими Независимыми Партнерами.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Приведенные ниже термины используются на протяжении всей этой книги. Некоторые из них непосредственно связаны с Herbalife, поэтому ознакомьтесь с ними, и пусть они как можно быстрее войдут в Ваш обиходный словарь.

База для расчета цены и База для расчета вознаграждений (Earn Base): Базовые величины, определенные для каждого продукта в местной валюте, на основании которых рассчитываются скидки и вознаграждения.

Блок на получение Дополнительного Вознаграждения за услуги (PB Blocking): В случае, если в Вашей нижестоящей Организации есть другой представитель команды TAB Team, квалифицировавшийся на более высокий процент Дополнительного Вознаграждения за услуги, возможность начисления Вам процента с объемов данного TAB Team и его нижестоящей Организации будет заблокирована.

Вознаграждение за услуги: Выплаты Супервайзорам, составляющие от 1% до 5% от Объема продаж 3-х поколений активных нижестоящих Супервайзоров.

Вышестоящая Организация (Upline Organization): Ваш Спонсор, Спонсор Вашего Спонсора, Спонсор последнего и т.д.

Групповой Объем (Group Volume – GV): Заказы, выкупленные под временную скидку 50%* Квалифицирующимися Супервайзорами в Организации Супервайзора.

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений

Дистрибьютор (Distributor): Дистрибьютором именуется также каждый Независимый Партнер Herbalife, достигший статуса Супервайзора или выше.

Независимый Партнер первого поколения (First Level Distributor): Все лично спонсируемые Вами Независимые Партнеры считаются Вашим первым поколением.

Дистрибьютор (Distributor): Независимый Дистрибьютор Herbalife*

***В некоторых странах используется понятие Дистрибьютор вместо Независимый Партнер.*

Дополнительное Вознаграждение за услуги (PB): Дополнительное Вознаграждение за услуги в размере 2%, 4% или от 6% до 7% от Объема продаж нижестоящей Организации, получаемое квалифицированными представителями команды TAB Team, которые выполнили определенные требования, за их дополнительные усилия и услуги по поддержке продаж продукции Компании в соответствии с условиями Договора Независимого Партнера, заключенного между Компанией и Независимым Партнером.

Квалификационный месяц (Qualifying Month): Месяц, в течение которого Независимый Партнер набирает количество Очков, необходимое для квалификации на какой-либо статус.

Квалифицированный Продюсер (Qualified Producer – QP): Независимый Партнер, который набрал 2500 Очков в течение 1-6 месяцев. Квалифицированный Продюсер имеет право на скидку 42%*. Этот статус может быть достигнут за счет использования до 2000 Очков из Объема нижестоящей Организации, и не менее 500 Очков должны быть Личным выкупленным Объёмом.

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений

Квалифицирующийся Супервайзор (Qualifying Supervisor): Независимый Партнер, который набрал необходимое количество Очков Объема для выполнения квалификации на статус Супервайзора. При условии выполнения всех квалификационных требований первого числа следующего месяца этот Независимый Партнер получает статус Полностью Квалифицированного Супервайзора. Квалифицирующийся Супервайзор имеет право приобретать продукцию в Компании с временной скидкой 50%*.

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений

Комиссионное Вознаграждение (Commission) или Оптовый доход (Wholesale Profit): Вознаграждение в размере разницы между скидкой нижестоящего Привилегированного Клиента или Независимого Партнера соответствующего уровня, и скидкой на эти же продукты, установленной для Спонсора. Все вознаграждения рассчитываются на основе Базы для расчёта вознаграждений.

Личный объем (Personal Volume): Объем, выкупленный Вами и всеми Привилегированными Клиентами и Независимыми Партнерами Вашей нижестоящей Организации, не считая заказов, размещенных под 50%* Полностью Квалифицированными и Квалифицирующимися Супервайзорами.

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений

Лично Выкупленный Объем (Personally Purchased Volume – PPV): Объем, выкупленный Вами напрямую в Herbalife непосредственно на Ваш идентификационный номер.

Независимый Партнер (Member): Каждый, кто купил Набор Независимого Партнера Herbalife (НМР), правильно заполнил Заявление на получение статуса Независимого Партнера и подписал Договор Независимого Партнера, при условии их одобрения Компанией.

Несвободный объем (Encumbered Volume): Объем, размещенный Вашими нижестоящими Партнерами для квалификации на статус Супервайзора.

Нижестоящая Организация (Downline Organization): Все лично спонсируемые Вами Привилегированные Клиенты и Независимые Партнеры, а также все их Привилегированные Клиенты и Независимые Партнеры.

Общий Объем (Total Volume – TV): Общий Объем представляет собой сумму Личного Объема и Группового Объема.

Объем нижестоящей Организации (Downline Volume – DLV): В Объем нижестоящей Организации входят Очки Привилегированных Клиентов и Независимых Партнеров, размещенные напрямую в Herbalife со скидкой до 42%.*

*Для Супервайзоров под Объемом нижестоящей Организации понимаются Личный и/или Групповой Объемы.

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений

Организационный Объем (Organization Volume – OV): Объем, учитываемый при расчете размера Вознаграждения за услуги, получаемого Супервайзором.

Организация Супервайзора (Supervisor's Personal Organization): Включает всех Независимых Партнеров нижестоящей Организации этого Супервайзора, имеющих статус Независимого Партнера, Старшего Консультанта, Строителя Успеха, Квалифицированного Продюсера и Квалифицирующегося Супервайзора и Привилегированных Клиентов.

Очки Объема (Volume Points – VP): Количество очков, характеризующее каждый продукт Herbalife. Очки объема используются для квалификаций.

Очки ПК (PC Points): Очки от покупок Привилегированных Клиентов на свой ID-номер.

Очки Вознаграждения за услуги: Используются для различных квалификаций и представляют собой сумму Организационного объема Супервайзора, умноженную на соответствующий процент Вознаграждения за услуги.

Представитель TAB Team (TAB Team): Независимый Партнер, выполнивший все требования для квалификации на статус GET, Millionaire Team и President's Team.

Разделение Комиссионного Вознаграждения (Split Commission): Комиссия с заказов, размещенных нижестоящими Привилегированными Клиентами и Независимыми Партнерами со скидкой до 42% по состоянию на конец месяца. Комиссия 8%-35%* сначала выплачивается вышестоящим Независимым Партнерам, и затем оставшиеся проценты выплачиваются первому вышестоящему Полностью Квалифицированному Супервайзору.

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.

Разница Вознаграждения за услуги (Roll-Up): Вознаграждения за услуги выплачиваются Супервайзорам в размере 5% с Объема каждого из трех (3) активных поколений нижестоящих Супервайзоров. Эта разница выплачивается соответствующему вышестоящему Супервайзору, если нижестоящий Супервайзор квалифицируется меньше, чем на 5% Вознаграждения за услуги по уровням. В этом случае разница Вознаграждения составляет от 1% до 4%.

Розничный доход (Retail Profit): Разница между ценой реализации Клиенту и ценой со скидкой Независимого Партнёра.

Розничный Клиент (Customer): Каждый, кто купил продукты Herbalife по розничной цене и не является Привилегированным Клиентом или Независимым Партнером Компании.

Свободный объем (Unencumbered Volume): Объем, размещенный Вашими нижестоящими Партнерами, и Ваш Личный Объем, который не используется кем-либо еще для квалификации на статус Супервайзора за 1-2 месяца.

Соответствующий объем (Matching Volume): Общий объем Супервайзора, являющегося Спонсором, за определенный месяц, который не должен быть меньше объема его нижестоящих Независимых Партнеров, квалифицирующихся на статус Супервайзора.

Спонсор (Sponsor): Независимый Партнер, пригласивший в Herbalife нового Независимого Партнера.

Старший Консультант (Senior Consultant): Независимый Партнер, выполнивший все квалификационные требования для возможности приобретения продукции со скидкой 35% или 42%*.

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.

Строитель Успеха (Success Builder): Независимый Партнер, накопивший 1000 Очков Лично выкупленного Объема в течение 1 месяца, имеет возможность размещать заказы со скидкой 42%* до конца месяца, следующего за квалификационным.

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений.

Супервайзор / Полностью Квалифицированный Супервайзор (Supervisor / Fully Qualified Supervisor): Независимый Партнер, выполнивший все требования квалификации на статус Супервайзора и имеющий право на все привилегии, предоставляемые Супервайзорам.

Перекрытие Дополнительного Вознаграждения за услуги (PB Cut Off): В случае если в Вашей нижестоящей Организации есть другой представитель команды TAB Team, квалифицировавшийся на тот же процент Дополнительного Вознаграждения за услуги, что и Вы, Вам будет начислен полагающийся процент только с объемов данного TAB Team, но не с объемов его нижестоящей Организации.

В случае если в Вашей нижестоящей Организации есть другой представитель команды TAB Team, квалифицировавшийся на меньший, чем у Вас процент Дополнительного Вознаграждения за услуги, Вам будет начислена оставшаяся процентная разница. Например, Вы квалифицировались на получение 6% Дополнительного Вознаграждения за услуги, а Ваш нижестоящий представитель команды TAB Team на 2%. В данной ситуации Вам будет начислено 6% с объемов продаж данного TAB Team и 4% с объемов нижестоящей Организации данного TAB Team вплоть до следующего нижестоящего представителя команды TAB Team. Ваши начисления с объемов нижестоящих Организаций представителей команды TAB Team зависят от процента Дополнительного Вознаграждения за услуги, на который те в свою очередь квалифицировались.

Шкала скидок (Discount Scale): Скидки в размере от 25%* до 50%* в зависимости от объема заказов Независимого Партнера.

*Стоимость продукта со скидкой рассчитывается на основе Базы для расчёта цены и Базы для расчёта вознаграждений