



WorldVentures™

PLAN DE COMPENSAȚII
România

WorldVentures Marketing S.R.L.

Revizuit 17 august, 2019
Efectivă 17 august, 2019 până 18 octombrie, 2019

CUPRINS

INTRODUCERE	4
COMISIOANE ȘI BONUSURI	6
COMISION DIRECT	6
PROGRAMUL DE BONUS “STIL DE VIAȚĂ - ARIPI ȘI ROȚI”	6
BONUSURI SĂPTĂMÂNNALE PE ECHIPĂ	7
DOLARI PENTRU CĂLĂTORIE	7
COMISIOANE REZIDUALE LUNARE	7
AUTO BALANSAREA CREDITULUI DIN VÂNZĂRI DOAR CĂTRE CLIENT	8
REGULĂ PRIVIND PLATA LIMITĂ DE 65%	8
BONUS DREAMCAR	8
BONUS DREAMHOME	8
NIVELURI PROMOȚIONALE	9
REPREZENTANT ACTIV (AR)	9
REPREZENTANT CALIFICAT (Q)	9
REPREZENTANT DE 1 STEA (1*)	10
REPREZENTANT DE 2 STELE (2*)	10
*BONUS “STEA ÎN DEVENIRE”	10
REPREZENTANT DE 3 STELE (3*)	10
REPREZENTANT SENIOR (SR)	11
DIRECTOR(DIR)	11
DIRECTOR DE MARKETING (MD)	12
DIRECTOR REGIONAL DE MARKETING (RMD)	12
DIRECTOR NAȚIONAL DE MARKETING (NMD)	13
DIRECTOR INTERNAȚIONAL DE MARKETING (IMD)	13
DETALII CU PRIVIRE LA MODUL ÎN CARE SUNTEȚI REMUNERAT	14
PERIOADA DE PLATĂ SĂPTĂMÂNNALE	14
PERIOADA DE PLATĂ LUNARĂ	14
PLATA MAXIMĂ ÎN FUNCȚIE DE NIVEL	15
ANEXĂ	15
POLITICĂ DE RAMBURSARE A DOLARILOR PENTRU CĂLĂTORII	15
PERIOADA DE GRAȚIE DE RANG LUNAR	15
POLITICA DE RĂSCUMPĂRARE TRAVELDOLLARS	17
POLITICA BONUSULUI DREAMHOME	17

BONUS BUSINESS CENTER	17
PROGRAME SPECIALE	17
GENERAL	17
ÎNCĂRCĂRI ȘI RAMBURSĂRI	17
GLOSAR DE TERMENI.....	18

INTRODUCERE

WorldVentures este o comunitate, care îi încurajează pe reprezentanții săi independenți să își împărtășească pasiunea pentru călătorii într-un mod natural prin introducerea clienților în familia de membri DreamTrips™, creând ceea ce noi numim “comerț social”.

În prezent, din ce în ce mai multe persoane aleg să își planifice vacanța fără ajutorul unei agenții de voiaj. În schimb, acestea aleg să apeleze la instrumentele de rezervare online pentru a planifica călătoria perfectă. Având calitatea de membru DreamTrips, procesul devine mult mai ușor și mai eficient deoarece clienții pot beneficia de mii de călătorii, inclusiv cazări moderne și excursii, toate într-un singur loc. Prin intermediul călătoriilor organizate în grup, clienții noștri se bucură de experiențe de viață extraordinare și au capacitatea de a se implica într-o comunitate globală de persoane care gândesc la fel.

Reprezentanții noștri prezintă abonamentul DreamTrips potențialilor clienți, în diferite modalități, inclusiv prin intermediul întâlnirilor față în față, prin rețelele de socializare, la petrecerilor organizate pe tema călătoriilor, în cadrul prezentărilor și prin multe altor metode. Având la dispoziție atât de multe modalități prin care poate fi împărtășit abonamentul, încurajăm Reprezentanții să aleagă metoda comerțului social care este cea mai potrivită pentru stilurile lor de viață, personalitățile și obiectivele lor.

DIFERENȚA DINTRE REPREZENTANȚI ȘI CLIENȚI

Pentru a înțelege planul de compensații WorldVentures, este important să înțelegeți diferența dintre reprezentanți și clienți. Reprezentanții vând serviciile WorldVentures Clienților. Clientul este un consumator al gamei de servicii de abonamente DreamTrips. Reprezentanții sunt recompensați strict pe baza vânzărilor de servicii WorldVentures către Clienți (atât pentru vânzările personale cât și pentru vânzările realizate de către Echipa de Reprezentanți din Aval).

Nu se plătesc comisioane pentru recrutarea de Reprezentanți noi și nu va exista nici un fel de remunerare din achizițiile personale ale unui Reprezentant.

DOBÂNDIREA CALITĂȚII DE REPREZENTANT ACTIV

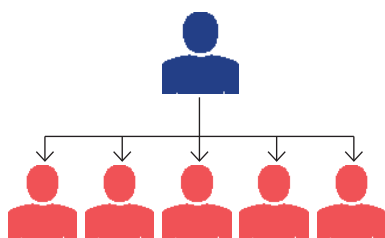
Suntem entuziasmați de interesul manifestat pentru a deveni membru al familiei WorldVentures! În primul rând – pentru a putea începe, trebuie să vă familiarizați cu serviciile noastre, tehnicile de vânzare, asistența pentru vânzare și suportul din partea biroului administrativ. În acest sens, toți Reprezentanții trebuie să obțină o licență de Sistem de Afaceri Reprezentant (SAR) în schimbul unei taxe inițiale unice și apoi în schimbul taxelor lunare ulterioare. Acesta este o resursă online ce include un sistem administrativ de vânzări, pagină de internet personalizată pentru marketing, un sistem de instruire online și o varietate de instrumente care să vă ajute să vă dezvoltați afacerea.

Vă rugăm să luați notă de faptul că acesta este singurul cost ce trebuie să fie suportat pentru a deveni Reprezentant WorldVentures. Nu trebuie să achiziționați nici unul dintre produsele, serviciile sau suportul suplimentar pentru vânzare. SAR este furnizat contra costa, iar aceste taxe nu implică un comision.

Odată ce SAR este constituit și sunteți de acord cu Contractul de Reprezentant, iar solicitarea dvs. este acceptată, veți deveni Reprezentant Activ! Felicitări! Pentru a putea beneficia de comisioane și bonificații, trebuie să fiți mai întâi Reprezentant Activ, cu Contact de Reprezentant în vigoare, și trebuie să respectați toate prevederile Contractului de Reprezentant. Participarea la comisiunile binare necesită ca și minim să realizați trei vânzări personale clienților, iar unele comisioane și bonusuri necesită obținerea unui anumit “rang” (discutat mai departe în secțiunea Niveluri Promoționale începând cu pagina 10).

ORGANIZAREA LINIARĂ

Organizația Liniară este simplă, deoarece are la bază sponsorizarea Reprezentanților și vânzarea către Clienți. În cazul în care sponsorizați/vindeți personal către 7 Reprezentanți sau Clienți, veți avea 7 linii diferite în cadrul Organizației Liniare. Fiecare linie este independentă de cealaltă. Organizația dvs. Liniară include doar Reprezentanții și Clienții ce au fost adăugați printr-o linie directă de sponsorizare și este independentă de Organizația Binară. Relația este similară cu cea părinte-copil, adică aceștia fac parte din sponsorizarea dvs. personală.



ORGANIZAREA BINARĂ

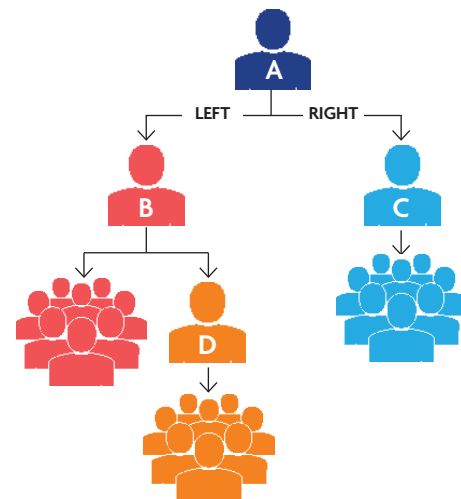
Organizația Binară este constituită din două linii și include Reprezentanții din cadrul organizației dvs. (clienții nu au un loc în Structura Binară). Fiecare reprezentant are o parte stângă și o parte dreaptă care poate fi legată de un singur reprezentat pe fiecare parte.

În exemplu, Reprezentantul A are o relație sponsorizată în partea stângă, Reprezentantul B, și una dintre relațiile sponsorizate în partea dreaptă, Reprezentantul C. Reprezentanții B și C nu au nici un fel de relație unul cu celălalt, însă la fel ca Reprezentantul „A”, fiecare au Organizații Binare în aval.

În cazul în care Reprezentantul A sponsorizează un alt Reprezentant (Reprezentantul D), acesta TREBUIE să poziționeze Reprezentantul D sub B sau C. Reprezentantul A (Sponsorul) alege unde va fi poziționat Reprezentantul D. Reprezentantul D va fi poziționat în organizația Reprezentantului B sau C.

„Procedura aceasta se numește „revărsare”.

Un reprezentant poate să aibă reprezentanți în arborele lui/ei binar care nu sunt în linia sa din cauza revărsării. Acești Reprezentanți fac parte din Organizația Binară, însă nu fac parte din Organizația sa Liniară.



Odată ce ați realizat trei vânzări personale către clienți, veți putea să accesați destinațiile binare și să plasați reprezentanții inferiori pe ambele părți ale Organizației binare. A doua parte va fi disponibilă pentru accesare, cu aproximație, în ziua următoare celei de-a treia vânzări personale active către Client.

VÂNZĂRI CLIENȚI

După cum este cazul, Creditele pentru Vânzările către Clienți, sunt creditate în Organizația Binară, pornind de la Reprezentantul care a generat în mod personal volumul și mergând în amonte.

WorldVentures a creat un „Tabel de Produse și Comisioane” care evidențiază serviciile curente, prețurile și Creditele de Vânzări sau cele asociate cu vânzarea fiecărui serviciu.

Acest tabel este postat în biroul administrativ și este disponibil la www.worldventures.biz.



COMISIOANE & BONUSURI

COMISION DIRECT

Puteți beneficia de un Comision Direct pentru vânzarea inițială a produselor de tip membru DreamTrips. Vă rugăm să consultați Tabelul de Produse și Comisioane din biroul administrativ de pe worldventures.biz pentru serviciul(le) eligibil(e) și valoarea Comisionului Direct. Comisionul Direct este plătit atunci când dvs. înregistrați un Client nou.

PROGRAMUL DE BONUS „STIL DE VIAȚĂ - ARIPI ȘI ROȚI”

Bonusul „Stil de Viață - Aripa și Roți” vă oferă posibilitatea de a câștiga rapid un bonus de susținere a stilului de viață. Bonusul Lifestyle are trei nivele.

→ PILONUL 1

Puteți câștiga 200 USD pe lună pur și simplu îndeplinind cerințele personale aferente Volumului de Vânzări către Clienți și Linie. În cazul în care vindeți abonamente DreamTrips în calitate de Sponsor către 4 Clienți Activi ai abonamentelor DreamTrips, și generați de asemenea cel puțin 1600 în Volumul de Vânzări către Linie, în decursul unei luni calendaristice, veți fi eligibil pentru a beneficia de Bonusul Lifestyle Nivelul 1, în valoare de 200 USD pe lună, atâta timp cât lunar sunt îndeplinite cerințele aferente calității de Client Activ și Volumului de Vânzări pentru Linie. Valoarea de 1600 în Volumul de Vânzări pentru Linie poate fi un mix de vânzări de abonamente noi și taxe lunare pentru abonamente, cât și vânzări din DreamTrips Marketplace către Clienți, realizate de către dvs și Organizația Liniară în decursul unei luni calendaristice. O Organizație Liniară poate contribui cu maxim 400 la Volumul de Vânzări Liniare de 1600.

→ PILONUL 2

Puteți câștiga 500 USD pe lună pur și simplu îndeplinind cerințele personale aferente Volumului de Vânzări către Clienți și Linie. În cazul în care vindeți abonamente DreamTrips în calitate de Sponsor către 5 Clienți Activi ai abonamentelor DreamTrips, și generați de asemenea cel puțin 4000 în Volumul de Vânzări către Linie, în decursul unei luni calendaristice, veți fi eligibil pentru a beneficia de Bonusul Lifestyle Nivelul 2, în valoare de 500 USD pe lună, atâta timp cât lunar sunt îndeplinite cerințele aferente calității de Client Activ și Volumului de Vânzări pentru Linie. Valoarea combinată de 4000 în Volumul de Vânzări Linie poate fi un mix de vânzări abonamente noi și taxe abonamente lunare, cât și de vânzări din DreamTrips Marketplace către Clienți, realizate de către dvs. și de către Organizația Liniară într-o lună calendaristică. Fiecare Organizație Liniară poate contribui cu cel mult 1667 către Volumul de Vânzări Liniare de 4000.

→ PILONUL 3

Dacă vindeți personal produsele DreamTrips ca și Sponsor, la 6 clienți activi, și generați cel puțin 10.000 \$ în Volumul de Vânzări al Liniei într-o lună calendaristică, puteți câștiga 1000 \$ pentru lună calendaristică Valoarea combinată de 10,000 în Volumul de Vânzări Linie poate fi un mix de vânzări abonamente noi și taxe abonamente lunare, cât și de vânzări din DreamTrips Marketplace către Clienți, realizate de către dvs. și de către Organizația Liniară într-o lună calendaristică. O Organizație Liniară poate contribui maxim 2000 în Volumul de Vânzări Linie pentru a vă califica pentru Nivelul 3.

Eligibilitate

Nu mai Reprezentanții calificați, Reprezentanții de 1, 2 și 3 stele, Reprezentanții de rang înalt, Directorii și Directorii de Marketing sunt eligibili pentru a se califica pentru bonusul „Stil de Viață - Aripa și Roți”. Odată ce ați obținut rangul de Director Regional de Marketing și veți începe să primiți bonusul DreamCar, bonusul „Stil de Viață - Aripa și Roți” nu se va mai aplica.

Notă: Volumele suplimentare nu sunt luate în considerare în volumul care se califică. Lunar puteți beneficia doar de un bonus în unul dintre cele trei Nivele. Volumul de Vânzări Linie aferent Bonusului Lifestyle expiră la finalul fiecărei luni calendaristice și nu poate fi creditat în fiecare lună ulterioară.

BONUSURI SĂPTĂMÂNALE PE ECHIPĂ

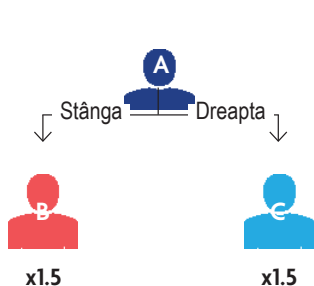
Odată ce v-ați calificat cu vânzări către 4 Clienți personali, puteți beneficia de Bonusuri Săptămânale pentru Echipă pe baza vânzărilor inițiale către Client, cât și pe baza vânzărilor către Clienți generate de către întreaga Organizație Binară. Acumulați Credite de Vânzări Săptămânale pe baza produsului inițial achiziționat de către fiecare Client. Vă rugăm să consultați Tabelul cu Produse și Comisioane din biroul administrativ disponibil pe worldventures.biz pentru o defalcare a fiecărui produs și pentru Creditele pentru Vânzări corespunzătoare. Creditele pentru Vânzări acumulate de-a lungul întregii perioade plătite ca vânzări noi sunt generate iar plata este confirmată. Pentru a putea beneficia de un Bonus Săptămânal pentru Echipă,

trebuie să dețineți cel puțin nivelul Calificat.

Bonusurile Săptămânale pentru Echipă sunt plătite atunci când Organizația Binară finalizează un „ciclu”. Un ciclu este generat pentru fiecare 1,5 Credite pentru Vânzări de pe partea stângă ce corespund unui număr de 1,5 Credite pentru Vânzări de pe partea dreaptă a Organizației Binare. Fiecare Bonus Săptămânal poate ajunge până la 50\$.

Doar după ce ați obținut vânzări pentru trei Clienți personali veți avea capacitatea să plasați Reprezentanți în aval pe ambele părți ale Organizației Binare.

1.5 Credite pentru Vânzări Stânga + 1.5 Credite pentru Vânzări Dreapta =
1 ciclu = până la 50 USD



Atunci când sunt calculate Bonusurile Săptămânale pentru Echipă, se vor utiliza mai întâi cele mai vechi Credite pentru Vânzări. Este „primul intrat, primul ieșit” (FIFO). Creditele de vânzări săptămânale se mai numesc și volume săptămânale de vânzări sau volume săptămânale.

BONUSURI CICLURI DUBLE

În cazul în care obțineți 3 sau mai multe cicluri într-o singură perioadă de o săptămână plătită, primele 3 cicluri de bonusuri plătite în respectiva săptămână vor fi dublate.

Totuși, vă rugăm să luați notă de faptul că, de la nivelul de Director Național de Marketing și mai sus, nu veți mai fi eligibil să beneficiați de bonusurile de ciclu dublu.

TRAVELDOLLARS

Vi se acordă 50 de Dolari pentru Călătorie pentru fiecare cel de-al șaselea ciclu săptămânal obținut. Acesta este oferit în schimbul Ciclului de Bonus de 50USD. Dolarii pentru Călătorie pot fi răscumpărați doar prin intermediul Societății, iar aceștia au menirea de a recompensa Reprezentanții prin acoperirea unora sau tuturor costurilor aferente călătoriilor.

Reprezentanții trebuie să dețină cel puțin nivelul Calificat pentru a putea beneficia de Bonusurile Săptămânale, și drept urmare de Dolari pentru călătorie.

Dolarii pentru călătorie se acordă concomitent cu Bonusurile Săptămânale.

COMISIOANE REZIDUALE LUNARE

Atunci când obțineți un rang de Reprezentant de 3 stele sau mai mult, puteți obține de asemenea comisioane lunare reziduale pe baza facturării lunare generate de clienții dvs. personali și de cei din întreaga organizație binară. Veți acumula Credite pentru Vânzări Lunare pe baza taxelor de membru lunare plătite de către fiecare Client.

În mod similar cu Bonusurile Săptămânale pentru Echipă, un ciclu este generat pentru fiecare trei Credite pentru Vânzări Lunare de pe partea stângă care sunt corelate cu trei Credite pentru Vânzări Lunare de pe partea dreaptă a Organizației Binare. În fiecare ciclu lunar se plătesc până la 8 USD la rangul de 3 stele și plata crește până la 10 USD la rangul de Reprezentant Senior, iar apoi până la 15 USD când obțineți funcția de Director și mai sus.



Vă rugăm să luați notă de faptul că primele taxe lunare ale Clientul sunt debitate la momentul achiziției; totuși, taxele lunare aferente lunii inițiale nu generează Credite pentru Vânzări Lunare în Structura Binară pentru Bonusurile Lunare Reziduale. În schimb, acestea sunt creditate către Bonusurile Săptămânale.

AUTO BALANSAREA CREDITULUI DIN VÂNZĂRI DOAR CĂTRE CLIENT

Pentru Bonusurile Săptămânale pentru Echipă și Comisiunile Lunare Reziduale, în cazul în care ați generat doar Credite pentru Vânzări Clienti care încă nu finalizează un ciclu, și în momentul în care ambele părți ale Organizației Binare sunt deschise, planul va echilibra în mod automat acele Credite pentru Vânzări și va aplica Creditele pentru Vânzări disponibile locației din Organizația Binară care vă va permite să realizați un ciclu. Acest lucru este aplicabil doar Creditelor pentru Vânzări generate din vânzările către Clienti care nu dețin și calitatea de Reprezentant, deoarece Reprezentantii și orice Credite pentru Vânzări asociate cu achizițiile de servicii de la Reprezentant sunt poziționate într-o locație fixă în Organizația Binară. Este de asemenea important să înțelegeți faptul că atunci când Creditul pentru Vânzări aferent exclusiv unui Client este „alocat” în partea stângă sau dreaptă a organizației, nu vor fi realizate nici un fel de schimbări în Organizația Binară. Doar Creditul pentru Vânzări este auto-echilibrat. Clientul încă există în afara arborelui binar și nu va avea un centru business. Notă: Vânzările de produse tip membru DreamTrips generează de variat credite de vânzări pe baza taxelor lunare plătite. Atunci când vânzarea unui produs de tip Membru generează credite de vânzări multiple, toate creditele de vânzări sunt atribuite unei singure părți atunci când acestea sunt auto-echilibrate și nu sunt defalcate.

De exemplu, sunteți Director și aveți zece vânzări doar pentru Clientii care își plătesc taxa lunară. În respectiva lună partea stângă generează 120 de Credite Lunare pentru Vânzări, iar partea dreaptă generează 110 Credite pentru Vânzări Lunare. Constatând că partea dreaptă este mai mică cu zece credite, planul va fi auto-echilibrat și va atribui în partea dreaptă Creditele pentru Vânzările Lunare aferente vânzărilor a zece Clienti. Drept urmare, acest lucru va conduce la un ciclu de 40 de ori pentru un bonus lunar de 600 USD (presupunând că valoarea unui ciclu este de 15 USD).

REGULĂ PRIVIND PLATA LIMITĂ DE 65%

WorldVentures se angajează să plătească până la 65% din venituri din Volumul de Vânzări generate de către Reprezentantii din teren. Pentru a asigura viabilitatea pe termen lung a WorldVentures, și pentru a proteja oportunitățile viitoare ale Reprezentanților noștri, Societatea trebuie să limiteze valoarea comisiunelor plătite la 65%. Acest aspect poartă denumirea de 65% din Limita de Plată.

Regăsiți mai jos un exemplu despre cum funcționează: În cazul în care Volumul de Vânzări Săptămânale la nivelul societății este de 1.000.000 USD, WorldVentures va plăti Reprezentanților săi un comision maxim de 650.000 USD. În cazul în care procesul săptămânal de comisionare generează 700.000 USD, sau 70%, atunci toate comisiunile vor fi „redușe” cu un procent egal, pentru ca valoarea totală de rambursat să ajungă la 65%. Acest lucru va cauza ca un ciclu săptămânal să plătească mai puțin de din valoarea indicată. Același lucru se aplică Comisiunelor reziduale lunare. Această plată limită de 65% este necesară pentru a asigura prosperitate pe termen lung și creștere continuă a WorldVentures și a furniza oportunități pe termen lung pentru Reprezentanți.

BONUSUL MAȘINII DE VIS

În cazul în care ajungeți la nivelul de Director de Marketing Regional, puteți câștiga 1000 USD pe lună sub forma Bonusului DreamCar. Acest bonus va ajunge până la valoarea de 1500 USD pe lună la nivelul de Director Național de Marketing și Director Internațional de Marketing.

BONUSUL CASEI DE VIS

În cazul în care ajungeți la nivelul de Director Internațional de Marketing, puteți beneficia de un Bonus DreamHome de până la 3000 USD pe lună. Vă rugăm să consultați Politica privind Bonusul DreamHome din Anexă pentru mai multe detalii.

NIVELURI PROMOȚIONALE

Pe măsură ce dezvoltați afacerea WorldVentures, veți putea obține diferite niveluri sau „ranguri” promoționale. Nivelurile diferite sunt eligibile pentru diferite bonusuri și plăți maxime (sub rezerva Limitei de Plată de 65%). Pentru toate nivelurile, Reprezentanții care ating un anumit nivel vor fi recunoscuți și plătiți conform noului nivel, la începutul fiecărei luni ce urmează după luna în care nivelul este atins pentru prima oară.

REPREZENTANT ACTIV (AR)

CERINȚE



RBS ACTIV

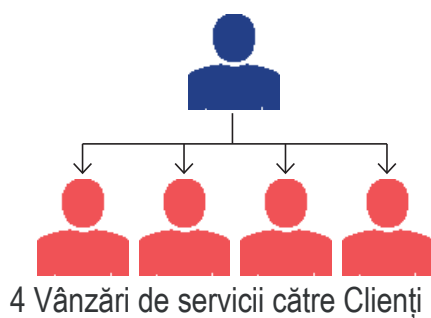
Până la momentul în care deveniți Calificat, Volumul de Vânzări va expira în mod irevocabil după o lună de la data și momentul vânzării.

COMISIOANE ȘI BONUSURI

→ COMISION DIRECT

REPREZENTANT CALIFICAT (Q)

CERINȚE PENTRU CLIENT



COMISIOANE ȘI BONUSURI

- COMISION DIRECT
- BONUSURI SĂPTĂMÂNNALE (2000 USD VALOARE SĂPTĂMÂNALĂ MAXIMĂ)
- DOLARII PENTRU CĂLĂTORIE SUB REZERVA VALORII COMBINATE MAXIME DE 2000 A BONUSURILOR DE CICLU ȘI A DOLARILOR PENTRU CĂLĂTORIE.
- BONUSUL “STIL DE VIAȚĂ - ARIPI ȘI ROȚI”

Patru Clienți personali trebuie să rămână Activi pentru ca un Reprezentant să își mențină nivelul Calificat.

REPREZENTANT DE 1 STEA (1*)

CERINȚE PENTRU CLIENT



VÂNAZARE DE PRODUSE CLIEŢILOR
SAU 3 VÂNZĂRI LA STÂNGA / 3 VÂNZĂRI LA DREAPTA

Şase clienţi sponsorizaţi personal sau 3 vânzări la stânga / 3 vânzări la dreapta, trebuie să rămână active pentru ca un reprezentant să rămână la rangul de 1 stea.

COMISIOANE ŞI BONUSURI

- APRECIERE
- COMISION DIRECT
- BONUSURI SĂPTĂMÂNNALE (MAXIM 2.000\$ SĂPTĂMÂNNALE)
- DOLARII PENTRU CĂLĂTORIE DE \$2.000 MAXIM DIN VALOAREA COMBINATĂ A BONUSURILOR DE CICLU ŞI A DOLARILOR PENTRU CĂLĂTORIE
- BONUSUL "STIL DE VIAŢĂ - ARIPI ŞI ROŢI"

REPREZENTANT DE 2 STELE (2*)

CERINȚE PENTRU CLIENT



ÂNNAZARE DE DOUĂSPREZECE PRODUSE CLIEŢILOR
SAU 6 VÂNZĂRI LA STÂNGA / 6 VÂNZĂRI LA

ÎN PLUS, DACĂ VĂ CALIFICAŢI PENTRU RANGUL DE 2 STELE ÎN PRIMELE 8 PERIOADE DE PLATĂ SĂPTĂMÂNNALE, VEŢI FI ELIGIBIL PENTRU BONUSUL „STEA ÎN DEVENIRE” DE 200 DE DOLARI.

Doisprezece clienţi sponsorizaţi personal sau 6 vânzări la stânga / 6 vânzări la dreapta, trebuie să rămână active pentru ca un reprezentant să rămână la rangul de 2 stea.

COMISIOANE ŞI BONUSURI

- APRECIERE
- COMISION DIRECT
- BONUSURI SĂPTĂMÂNNALE (MAXIM 2.000\$ SĂPTĂMÂNNALE)
- DOLARII PENTRU CĂLĂTORIE DE \$2.000 MAXIM DIN VALOAREA COMBINATĂ A BONUSURILOR DE CICLU ŞI A DOLARILOR PENTRU CĂLĂTORIE
- BONUSUL "STIL DE VIAŢĂ - ARIPI ŞI ROŢI"

REPREZENTANT DE 3 STELE (3*)

CERINȚE PENTRU CLIENT



12 VÂNZĂRI LA STÂNGA / 12 VÂNZĂRI LA DREAPTA

12 vânzări clienţilor la stânga / 12 vânzări clienţilor la dreapta, trebuie să rămână active pentru ca un reprezentant să rămână la rangul de 3 stele.

COMISIOANE ŞI BONUSURI

- APRECIERE
- COMISION DIRECT
- BONUSURI SĂPTĂMÂNNALE (MAXIM 2.000\$ SĂPTĂMÂNNALE)
- DOLARII PENTRU CĂLĂTORIE DE \$2.000 MAXIM DIN VALOAREA COMBINATĂ A BONUSURILOR DE CICLU ŞI A DOLARILOR PENTRU CĂLĂTORIE
- COMISIOANE LUNARE REZIDUALE, 8 USD / CICLU, PÂNĂ LA MAXIM 150 USD / LUNĂ.
- BONUSUL "STIL DE VIAŢĂ - ARIPI ŞI ROŢI"

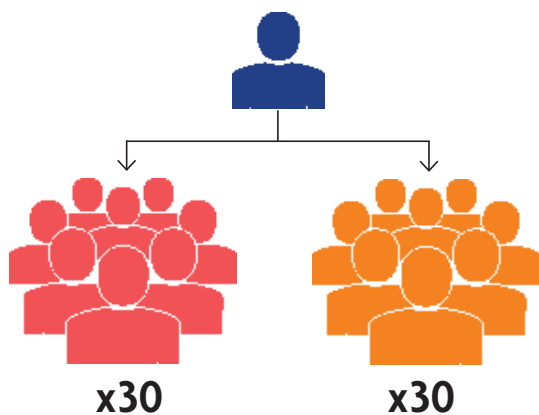
REPREZENTANT SENIOR (SR)

STATUSUL

CERINȚE PENTRU CLIENT

COMISIOANE ȘI BONUSURI

REPREZENTANT
CALIFICAT (Q)



30 de clienți activi din echipa stângă Binară și 30 de clienți activi din echipa ei/lui Binară din dreapta. Aceasta se mai numește și a fi „30/30”.

Numai pentru calificarea rangului, la nivelul Reprezentantului Senior și mai sus, vânzările către Clienții DreamTrips Platinum se iau la calcul ca doi Clienți.

- COMISION DIRECT
- BONUSURI SĂPTĂMÂNNALE (2000 USD VALOARE SĂPTĂMÂNALĂ MAXIMĂ)
- DOLARII PENTRU CĂLĂTORIE SUB REZERVA VALORII COMBINATE MAXIME DE 2000 A BONUSURILOR DE CICLU ȘI A DOLARILOR PENTRU CĂLĂTORIE.
- VALOAREA REZIDUALĂ LUNARĂ COMISIOANE, 10 USD/ CICLU (MAXIM 2.000 USD PE LUNĂ)
- BONUSUL “STIL DE VIAȚĂ - ARIPI ȘI ROȚI”

DIRECTOR (DIR)

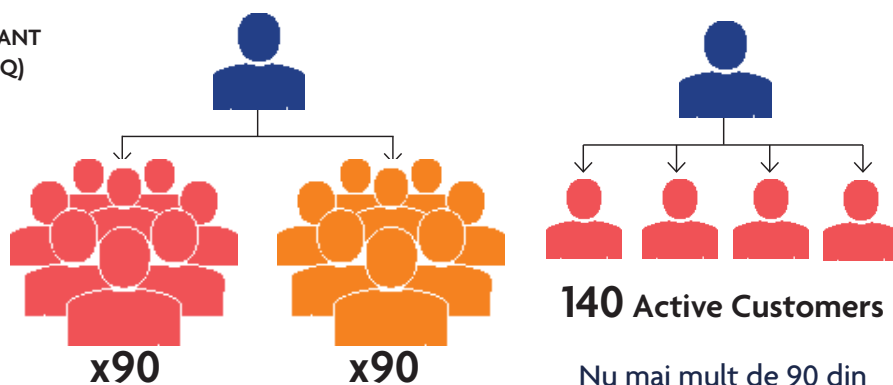
STATUSUL

CERINȚE PENTRU CLIENT

CERINȚE DE LINIARITATE

COMISIOANE ȘI BONUSURI

REPREZENTANT
CALIFICAT (Q)



90 Clienți Activi
în echipa binară din stânga și 90 de clienți activi în echipa binară din dreapta.

140 Active Customers

Nu mai mult de 90 din
oricare linie.

- COMISION DIRECT
- BONUSURI SĂPTĂMÂNNALE (2000 USD VALOARE SĂPTĂMÂNALĂ MAXIMĂ)
- G DOLARI PENTRU CĂLĂTORIE SUPUȘI CONDIȚIEI 2.000 USD VALOARE MAXIMĂ COMBINATĂ A BONUSURILOR DE CICLU ȘI A DOLARILOR PENTRU CĂLĂTORIE
- VALOAREA REZIDUALĂ LUNARĂ COMISIOANE, 15 USD/ CICLU (US\$2,000 MAXIM LUNAR)
- BONUSUL “STIL DE VIAȚĂ - ARIPI ȘI ROȚI”

DIRECTOR DE MARKETING (MD)

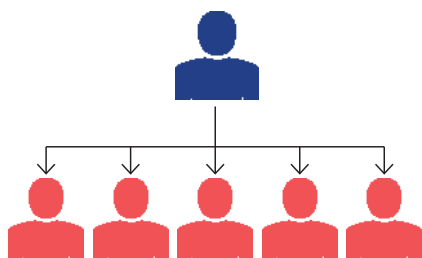
STATUSUL

CERINȚE DE LINIARITATE

CERINȚE PRIVIND CÂȘTIGURILE

COMISIOANE ȘI BONUSURI

DIRECTOR (DIR)



400 Clienți Activi

Nu mai mult de 200 din
oricare linie.

6.750 USD cumulați în ultimele
trei luni calendaristice
2.250 USD / medie pe lună
(Dolarii pentru Călătorie sunt
incluși)

- COMISION DIRECT
- BONUSURI SĂPTĂMÂNALE
(MAXIM 5.000 USD SĂPTĂMÂNAL)
- DOLARII PENTRU CĂLĂTORIE
SE SUPUN VALORII MAXIME
COMBINATE A BONUSURILOR DE
CICLU ȘI A DOLARILOR PENTRU
CĂLĂTORIE DE 5.000 USD
- VALOAREA REZIDUALĂ LUNARĂ
COMISIOANE, 15 USD/CICLU
(MAXIM 5.000 USD PE LUNĂ)
- BONUSUL "STIL DE VIAȚĂ - ARIPI
ȘI ROȚI"

Pentru a menține rangul MD, trebuie să continuați să câștigați cel puțin 6.750 USD în ultimele trei luni calendaristice.

DIRECTOR REGIONAL DE MARKETING (RMD)

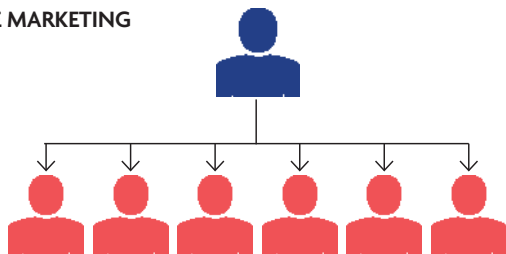
NIVEL OBȚINUT

CERINȚE DE LINIARITATE

CERINȚE PRIVIND CÂȘTIGURILE

COMISIOANE ȘI BONUSURI

DIRECTOR DE MARKETING
(MD)



900 Clienți Activi

Nu mai mult de 300 din
oricare linie.

15.750 USD cumulați în ultimele
trei luni
calendaristice 5.250 USD /
medie pe lună (Dolarii pentru
Călătorie sunt incluși)

- COMISION DIRECT
- BONUSURI SĂPTĂMÂNALE
(MAXIM 10.000 USD
SĂPTĂMÂNAL)
- DOLARII PENTRU CĂLĂTORIE
SE SUPUN
VALORII MAXIME COMBINATE A
BONUSURILOR DE CICLU ȘI A
DOLARILOR PENTRU
CĂLĂTORIE DE 10.000 USD
- VALOAREA REZIDUALĂ
LUNARĂ
COMISIOANE, 15 USD /CICLU
(MAXIM 10.000 USD PE LUNĂ)
- US\$1,000 BONUSUL MAȘINII
DE VIS LUNAR

Pentru a menține rangul RMD, trebuie să continuați să câștigați cel puțin 15.750 USD în ultimele trei luni calendaristice.

DIRECTOR NAȚIONAL DE MARKETING (NMD)

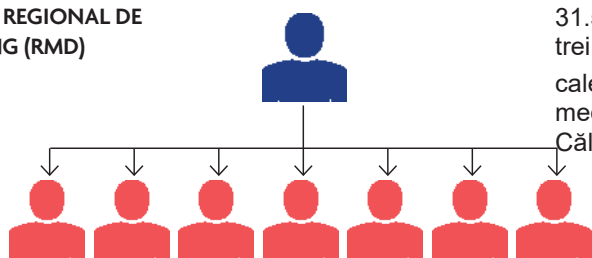
STATUSUL

CERINȚE DE LINIARITATE

CERINȚE PRIVIND CÂȘTIGURILE

COMISIOANE ȘI BONUSURI

DIRECTOR REGIONAL DE MARKETING (RMD)



1,800 Clienți Activi

Nu mai mult de 600 din
oricare linie.

31.500 USD cumulați în ultimele
trei luni
calendaristice 10.500 USD /
medie pe lună (Dolarii pentru
Călătorie sunt incluși)

- COMISION DIRECT
- BONUSURI SĂPTĂMÂNALE
(MAXIM 20.000\$ SĂPTĂMÂNAL)
- DOLARII PENTRU CĂLĂTORIE ȘI
SUPUN
- VALORII MAXIME COMBINATE A
BONUSURILOR DE CICLU ȘI A
DOLARILOR PENTRU CĂLĂTORIE DE
20.000 USD
- VALOAREA REZIDUALĂ LUNARĂ
COMISIOANE, 15 USD /CICLU (MAX
20.000 USD PE LUNĂ)
- US\$1,500 BONUSUL MAȘINII DE
LUNAR

Pentru a menține rangul NMD, trebuie să continuați să câștigați cel puțin 31.500 USD în ultimele trei luni calendaristice.

DIRECTOR INTERNAȚIONAL DE MARKETING (IMD)

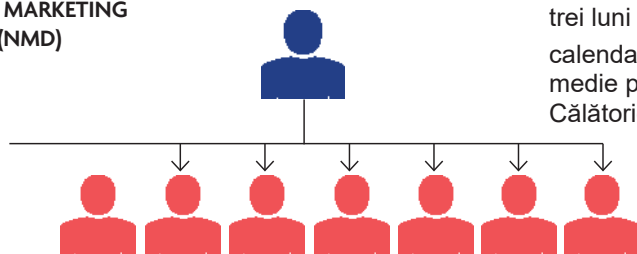
STATUSUL

CERINȚE DE LINIARITATE

CERINȚE PRIVIND CÂȘTIGURILE

COMISIOANE ȘI BONUSURI

NATIONAL MARKETING
DIRECTOR (NMD)



3,000 Clienți Activi

Nu mai mult de 1.000 din
oricare linie.

31.500 USD cumulați în ultimele
trei luni
calendaristice 10.500 USD /
medie pe lună (Dolarii pentru
Călătorie sunt incluși)

- COMISION DIRECT
- BONUSURI SĂPTĂMÂNALE
(MAXIM 25.000 USD SĂPTĂMÂNAL)
- VALOAREA REZIDUALĂ
LUNARĂ
COMISIOANE, 15 USD /CICLU
(MAXIM 50.000 USD PE LUNĂ)
- DOLARII PENTRU CĂLĂTORIE
SUPUȘI REGULII VALORII MAXIME
DE 25.000 USD A BONUSURILOR
DE CICLU ȘI A DOLARILOR
PENTRU CĂLĂTORIE
- BONUS LUNAR DREAMCAR
1.500 USD
- BONUS LUNAR MAXIM
DREAMHOME DE 3.000 USD

Pentru a menține rangul NMD, trebuie să continuați să câștigați cel puțin 31.500 USD în ultimele trei luni calendaristice.

DETALII PRIVIND MODUL ÎN CARE SUNTEȚI PLĂTIT

PERIOADA DE PLATĂ SĂPTĂMÂNALĂ

Bonusurile săptămânale sunt plătite în fiecare vineri, cu o întârziere de o săptămână. Perioada de plată săptămânală începe sâmbătă la 12:00:01 AM ora centrală („CT”) și se termină vineri 11:59:59 PM CT (A se vedea exemplul săptămânal de mai jos).

Săptămână exemplu						
Duminică	Luni	Marți	Miercuri	Joi	Vineri	Sâmbătă
						ÎNCEPE
					SE TERMINĂ	
					ZI DE PLATĂ	

PERIOADA DE PLATĂ LUNARĂ

Comisiunile Reziduale Lunare sunt plătite lunar, pe data de cincisprezece după finalul perioadei lunare de plată. Perioada de plată a Comisiunii Rezidual Lunar începe sâmbătă at 12:00:01 AM ora centrală („CT”) și se termină vineri 11:59:59 PM CT (A se vedea exemplul lunar de mai jos)

Lună exemplu						
Duminică	Luni	Marți	Miercuri	Joi	Vineri	Sâmbătă
1 ÎNCEPE	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30 SE TERMINĂ	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15 ZI DE PLATĂ	16	17	18	19

Expirarea Creditelor de Vânzare – Resetarea Contorului

REPREZENTANȚI NECALIFICAȚI

Dacă nu sunteți Calificat și ați fost Activ pentru mai mult de opt perioade de plată săptămânale complete, toate Creditele pentru Vânzare nefolosite pentru a genera cicluri expiră la 4 perioade de plată săptămânale complete și contorul de vânzări se resetează.

EXPIRAREA VOLUMULUI SĂPTĂMÂNAL DE VÂNZĂRI

Atâta timp cât rămâneți Calificat, Volumul dumneavoastră Săptămânal de Vânzări este valid pentru 26 de cicluri săptămânale complete.

EXPIRAREA VOLUMULUI LUNAR DE VÂNZĂRI

Întregul Volum Lunar de Vânzări care nu creează un ciclu expiră la finalul lunii și nu se prelungește pe următoarea perioadă de plată lunară.

COMENZI RECURENTE (ACTIVE) EXPIRAREA PERIOADEI DE GRAȚIE

După primele opt (8) perioade de plată săptămânale COMPLETE, dacă sunteți un Reprezentant Calificat sau la un nivel superior și deveniți Inactiv sau vi se diminuează rangul din orice motiv, veți avea o perioadă de patru săptămâni pentru a vă recalifica pentru ultimul rang obținut. Perioada de grație începe în ziua după ultima în care ați fost calificat. Dacă nu vă recalificați în timpul perioadei de grație, toate Creditele pentru Vânzări vor expira și se resetează contoarele.

Puteți avea mai multe perioade de grație facturabile într-un an calendaristic. Pentru a redeveni activ, contul trebuie să fie fără datorii înaintea următoarei date de facturare recurente. Dacă, de exemplu, ordinul dumneavoastră recurent nu a fost procesat pe 21 iulie, veți intra în perioada de grație. Dacă a fost corectat înainte de 21 august, veți deveni Activ și veți continua să facturați normal începând cu 21 august. Dacă nu este corectat înainte de 21 august, veți deveni Inactiv și, în acel moment, nu se mai poate aduna un volum nou (dar volumul acumulat anterior rămâne valabil). Dacă contul nu devine curent pentru ultimele două luni sărite înainte de cea de-a treia dată recurentă de comandă (în acest exemplu, 21 septembrie) și nu reușește nici plata, atunci contoarele de volum vor fi resetate.

Perioadă de Grație Lunară de Rang

Dacă obțineți rangul de Reprezentant Senior sau mai sus de acesta, vă sunt oferite 2 Perioade Lunare de Grație a Rangului pe an. Această perioadă de grație poate fi utilizată de două ori pe an și nu poate fi folosită în luni consecutive. Perioada Lunară de Grație a Rangului este independentă de Perioada de Grație a Ordinului Recurent (Activ).

De exemplu, dacă sunteți un Reprezentant Senior la începutul lunii iulie dar nu reușiți să vă calificați ca Reprezentant Senior atunci când sunt calculate rangurile de final de lună pe 1 august, vi se vor plăti comisioanele lunare pe luna iulie ca Reprezentant Senior, precum și cu comisioanele săptămânale în timpul lunii august ca Reprezentant Senior. Totuși, dacă nu vă recâștigați rangul de Reprezentant Senior până la sfârșitul lunii august, nu veți primi comisioanele lunare pe august în luna septembrie și nu mai sunteți eligibil pentru o altă Perioadă Lunară de Grație a Rangului până când nu vă recâștigați rangul de Reprezentant Senior.

Perioadele de grație de rang lunare pot fi inițiate numai la începutul unei luni calendaristice. Dacă nu vă aflați în Perioada Lunară de Grație a Rangului și scădeți sub Volumul de Vânzări necesar pentru rangul dumneavoastră în timpul unei perioade de plată săptămânale, aceasta nu va declanșa Perioada Lunară de Grație a Rangului și veți fi compensat pe baza rangului actual în momentul rulării perioade de plată săptămânale.

PLATA MAXIMĂ ÎN FUNCȚIE DE RANG

Există un nivel maxim pe care îl puteți atinge în fiecare săptămână și în fiecare lună pentru fiecare rang. Nu veți fi plătit mai mult decât suma maximă, indiferent de numărul de cicluri finalizate pentru perioada de plată. Dacă se aplică regula de 65% într-o anumită săptămână, veți putea să folosiți toate ciclurile finalizate pentru săptămâna respectivă până la punctul în care sunt atinse comisioanele lunare maxime.

MAXIMELE SĂPTĂMÂNNALE

RANG	SUMĂ MAXIMĂ
Calificat (Q)	US\$2,000
1 *, 2 *, 3 * Reprezentant	US\$2,000
Reprezentant senior (SR)	US\$2,000
Director (DIR)	US\$2,000
Director de Marketing (MD)	US\$5,000
Director Regional de Marketing (RMD)	US\$10,000
Director național de marketing (NMD)	US\$20,000
Director internațional de marketing (IMD)	US\$25,000

Exemplu: Maria este director. Ea are 54 de credite de vânzări pe partea stângă și 65 de credite de vânzări pe partea dreaptă în volumele de vânzare săptămânale binare vineri noapte la 23:59:59. Când procesul de bonusare va rula, vor fi calculate 18 cicluri ($54 \div 3 = 18$). Din moment ce ea este director, ea este limitată la 2.000 USD pe săptămână, dar pentru că a câștigat mai mult de 3 cicluri într-o săptămână, 3 sunt dublate (datorită Bonusului pentru Ciclu Dublu), deci Bonusul ei Săptămânal va fi 2.000 USD, condiționat de Regula de Plată de 65% și va avea 0 Credite de Vânzare pe partea stângă și 11 pe partea dreaptă de transmis pentru următoarea perioadă de plată.

MAXIME LUNARE

RANG	SUMĂ MAXIMĂ
3*	US\$150
SR	US\$500
DIR	US\$2,000
MD	US\$5,000
RMD	US\$10,000
NMD	US\$20,000
IMD	US\$50,000

Exemplu: Maria este director. Aceasta are 333 de Credite de Vânzări în partea stângă și 600 de Credite de Vânzări în partea dreaptă în categoria de Volum Vânzări Lunare în ultima zi a lunii la ora 23:59:59. Când se desfășoară procesul de acordare a bonusurilor, sunt calculate 111 cicluri ($333 \div 3 = 111$). Din moment ce ea este Director, ea este limitată la 2.000 USD pe lună (în acest caz 133 de cicluri), deci Comisionul ei Rezidual Lunar în această lună este de maxim 2.000 USD, cu condiția respectării Regulii de Plată de 65%.



ANEXĂ

Politică de rambursare a dolarilor pentru călătorii

Puteți găsi Politica de Răscumpărare a Dolarilor pentru Călătorie în biroul administrativ la instrumente de suport.

Bonusul Casei de Vis Politică

Reprezentanților care ajung la rangul de Director Internațional de Marketing Bonusul pentru Casa de Vis de până la 3.000 \$ pe lună.

Trebuie să fi obținut nivelul de Director Internațional de Marketing (DIM) la ora 23:59:59 (miezul nopții) Fus Orar Central, în ultima zi a perioadei lunare de plată, pentru a te califica să câștigi Bonusul „Casa de Vis” pentru luna următoare. PM Nu ești eligibil să obții Bonusurile „Casa de Vis” pentru luna în care obții statutul de DIM pentru prima dată, ci doar începând cu luna următoare. Trebuie, de asemenea, să depui fie o copie a contractului de finanțare a casei sau o dovadă a plății până în a cincisprezecea zi a lunii următoare lunii în care ai obținut statutul de DIM.

Bonusul „Casa de Vis” are o valoare de până la 3000 USD pe lună WorldVentures va emite un bonus cu valoarea plății actuale pentru o casă până la valoarea lunară maximă (de ex.: Reprezentantul cu o rată de 2500 USD va primi un bonus de doar 2500 USD). Bonusurile „Casa de Vis” sunt plătite lunar, în cea de-a cincisprezecea zi a lunii următoare finalului perioadei de plată lunară.

Plățile realizate de WorldVentures vor fi menținute atâta timp cât Reprezentantul își menține statusul IMD. Fiecare Reprezentant poate obține un singur Bonus DreamHome per locuință, indiferent de numărul de centre de afaceri ce se califică.

Cerințe privind Bonusul Casă de Vis:

- Poate fi o locuință nouă sau casa actuală a Reprezentantului
- Poate fi un apartament, condominiu sau casă
- Poate fi închiriată sau cumpărată
- Trebuie dovedit cu documente că locuința aparține Reprezentantului.

Bonificație pentru Centrul de Afaceri

Dacă generați cel puțin 25.000 USD ca venituri în timpul unei singure luni calendaristice dintr-un singur Centru de Afaceri, sunteți eligibil pentru a primi un bonus sub forma creării unice și plasării unui Centru de Afaceri direct deasupra Centrului de Afaceri existent care a generat volumul respectiv. Trebuie să cereți un Centru de Afaceri Bonus în termen de 30 de zile de la câștigarea venitului.

Centrul de Afaceri inițial va fi direct sponsorizat de către noul Centru de Afaceri, creând astfel prima sa linie de Liniaritate.

Noul Centru de Afaceri trebuie să aibă același proprietar precum Centrul de Afaceri original și nu poate fi vândut sau transferat, dacă nu este menționat altfel în Politicile și Procedurile WorldVentures.

Centrul de Afaceri original este eligibil pentru a genera un Centru de Afaceri Bonus numai o dată. Noul Centru de Afaceri va fi eligibil pentru a genera un Centru de Afaceri Bonus la generarea unui venit de cel puțin 25.000 USD în timpul unei singure luni calendaristice.

SCUTIRE DE LA PARTICIPAREA BINARĂ

Reprezentanții care au fost activi la sau înainte de data de 3 februarie 2017 care au deja reprezentanți plasați pe ambele părți ale Organizației Binare vor continua să poată plasa Reprezentanți pe ambele părți ale Organizației Binare, chiar dacă nu a fost îndeplinită cerința pentru trei vânzări personale ale clienților.

Programe speciale

Din când în când, WorldVentures introduce programe speciale, care pot include produse opționale sau la reducere și structuri de prețuri și compensare.

Condiții Generale

Participarea la Planul de Compensării WorldVentures trebuie să respecte termenii și condițiile Formularului și Acordului de Aplicare ca Reprezentant Independent WorldVentures și Politicile și Procedurile WorldVentures. Planul de Compensare este încorporat în Acordul pentru Reprezentanți. În cazul unui conflict între Planul de Compensare WorldVentures și orice altă prevedere din Acordul pentru Reprezentanți, termenii Planului de Compensare vor avea prioritate.

Refuz de plată și Rambursuri

WorldVentures își rezervă dreptul de a recupera Volumul de Vânzări și Creditele de Vânzări creditate sau comisioanele plătite întrucând o achiziție ce generează comisioane de orice fel este rambursată Clientului.

Perioadă efectivă

Acest Plan de Compensare este valabil începând cu data de 17 august 2019, cu excepția cazului în care este extins sau modificat ulterior de WorldVentures Marketing S.R.L.

GLOSAR DE TERMENI

Reprezentant Activ – Un Reprezentant care a plătit taxa inițială SAR și taxa lunară SAR și este eligibil pentru a acumula Credite de Volum și Vânzări pentru câștigarea bonusurilor și comisioanelor.

Un Client care are un abonament Activ și Plătit pentru calitatea de membru DreamTrips™ pentru luna calendaristică.

Organizație Binară – grupul de Centre de Afaceri ale Reprezentantului plasate în Arborele Binar de către orice Reprezentant individual în relație directă sau indirectă cu Centrul său de Afaceri.

Arbore Binar – structura care este formată prin plasarea Centrelor de Afaceri care alcătuiesc Organizația Binară.

Centru de Afaceri - un nod sau o „poziție” în Arborele Binar WorldVentures, creat prin înscrierea unui Reprezentant, care urmărește vânzările generate de Reprezentant și de Organizația Binară a Reprezentantului.

Companie - WorldVentures Marketing S.R.L.

Client – O persoană care achiziționează serviciul pentru calitatea de membru WorldVentures pentru utilizarea personală. Un client poate fi, de asemenea, un reprezentant WorldVentures care achiziționează produse în calitate de membru WorldVentures pentru uz personal. Un client al DreamTrips Marketplace este considerat „client” numai pentru calculul volumului de vânzări Lineage pentru Bonus pentru „Stil de Viață - Aripă și Roți”

Linie în aval – Fiecare din Clienții achiziționați și Reprezentanții înscriși imediat sub un Reprezentant și Organizația sa Liniară reprezintă o „linie” al Organizației Liniare a Reprezentantului. În Organizația Binară, fiecare Centru de Afaceri are două linii – unul pe stânga și altul pe dreapta.

Cel care face înscrierea – un Reprezentant care înscrie un alt Reprezentant în oportunitatea de afaceri sau achiziționează un nou Client. Persoana care înscrie este în mod obișnuit și Sponsorul noului Reprezentant.

Termen folosit pentru a descrie un Reprezentant sau un Client a cărei taxă SAR sau taxă de membru nu este plătită sau actuală.

Lineage sau Organizația Lineage - Membrele din structura de marketing a Reprezentantului care au fost inițial începute de

de către Reprezentantul care sponsorizează un Reprezentant personal sau dobândește un Client, și apoi extins prin recrutarea Reprezentanților și prin achiziționarea personală de Clienți și acest proces duplicându-se. Linia sau Organizația Liniară a unui Reprezentant este ca arborele genealogic de sponsorizare. Vine de la cei pe care Reprezentantul i-a adus personal și pe care aceștia i-au adus personal, etc. Excesul (revărsare) nu se adăuga la filiația dvs.

Client privat - Un Client către care un Reprezentant realizează personal o vânzare a unuia sau a mai multor servicii de membru World-Ventures.

Rang – Nivelul promoțional pe care un Reprezentant l-a obținut respectând Planul de Compensării WorldVentures.

Acordul pentru Reprezentant - Contractul dintre Companie și fiecare Reprezentant care constă în Cererea și Acordul Reprezentantului, politicile și procedurile WorldVentures, Planul de Compensare WorldVentures și formularul de înregistrare al entității de afaceri (după caz), toate în forma actuală și așa cum a fost modificată de WorldVentures după cum dorește și acceptată de către Reprezentant. Aceste documente sunt denumite colectiv „Acordul de Reprezentant”.

Sistem business al Reprezentantu-

lui (RBS) – Un instrument online care include un website personalizat și un sistem de birou logistic (sistem de administrare), precum și formare online și acces la instrumente esențiale de vânzări și marketing pentru a ajuta Reprezentantul să își clădească afacerea WorldVentures.

Credit pentru Vânzări – Un punct valoare dat pentru fiecare serviciu.

Volum de Vânzări – Valoarea comisionată a serviciului WorldVentures generat de un Reprezentant sau de Organizația sa Liniară Binară. Volumul de vânzări nu include Sistemul Business al Reprezentantului sau ajutoarele de vânzări.

Sponsor – Reprezentantul al cărui Linie frontală este creditată atunci când un nou Reprezentant este înscris sau când este achiziționat un Client nou și căruia îi sunt atribuite Creditele pentru Vânzări și Volumul de Vânzări din vânzările către Clienți din cadrul Organizației Liniare și Binare a Reprezentantului.

WorldVentures calculează toate sumele de bani datorate și procesează toate plățile în dolari americani (US\$). Orice plată realizată folosind un card de credit sau de debit emis în afara Statelor Unite ale Americii poate face obiectul fluctuațiilor și taxelor de curs de schimb valutar care sunt stabilite de emițatorul cardului și pe care WorldVentures nu le poate controla sub nicio formă.



WORLDVENTURES™

WorldVentures Marketing S.R.L. București, Sector 5

Bulevardul Tudor Vladimirescu nr. 22, Green Gate Office Building

Etajul 5, Biroul 513, România