



**WorldVentures™**

**ОБЗОР ПЛАНА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ  
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ**

WorldVentures Marketing, LLC

Пересмотрено 14 апреля 2018 года  
Действует с 14 апреля 2018 года до 27 июля 2018 года

Компания WorldVentures разработала План вознаграждения для вознаграждения своих Независимых партнеров, которые: (1) успешно продают услуги в области туризма, предлагаемые WorldVentures, и (2) успешно строят свою организацию по продажам путём привлечения, обучения и побуждения других Партнеров к той же работе.

## СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ

### Иерархическая организация

Иерархическая организация Партнеров создается за счет тех, кого они лично привлекают, и тех, кого лично привлекают привлеченные ими лица. Иерархическая организация Партнера включает Партнеров и Клиентов, добавляемых по линии прямого спонсорства (см. рис. 1.).

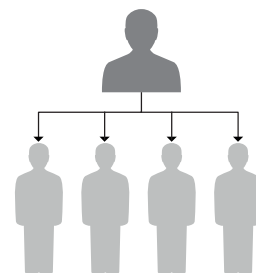


Рис.1

### Бинарная Организация

Цифра 2 является основой Бинарной организации. Когда у Партнера появляется доступ к обеим сторонам своей бинарной организации, у него будет левая и правая сторона, и на каждой стороне он может быть связан только с одним Партнером. См. пример на рис. 2.

Только если Партнер совершил четыре личные Клиентские продажи, он может добавлять Партнеров на нисходящие ветки с обеих сторон бинарной организации.

У Партнера в Бинарной организации могут быть другие Партнеры, которые не являются частью его Иерархической организации из-за «побочных веток». Эти Партнеры являются частью его Бинарной организации, но не являются частью его Иерархической организации. Клиенты, которые НЕ являются Партнерами, указаны в отдельном списке и НЕ показаны в Бинарной организации.

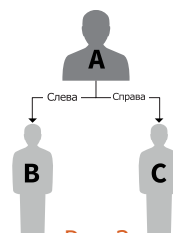


Рис.2

## СТОИМОСТЬ ПРОДУКТА И ЗАЧЕТНЫЕ БАЛЛЫ ЗА ПРОДАЖИ\*

См. Схему продуктов и комиссий в вашем бэк-офисе, где указаны подробные сведения о продуктах, их цене, зачетных баллах за продажи, комиссиях и объеме применительно к каждой категории комиссий.

\* Зачетные баллы за продажи могут корректироваться с учетом фактической покупной цены, уплаченной Клиентом.

**КОМИССИИ И БОНУСЫ** - см. раздел 7 подробного Плана вознаграждения, в котором полностью описаны правила и ограничения.

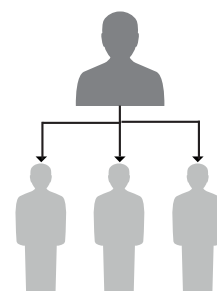
### Прямая комиссия

Когда Партнер привлекает новых Клиентов, имеющих право вступить в программу и купить те или иные Продукты, ему начисляется Прямая комиссия.

### Спонсируйте трех Клиентов: Бонус за личные продажи

Когда Партнер лично спонсирует 3 (трех) новых Клиентов в течение переходящего периода в 28 дней, ему начисляется Бонус за личные продажи, сумма которого зависит от уровня членства новых Клиентов. Если Партнер привлечет еще 3 (трех) новых Клиентов в течение тех же 28 дней, он заработает дополнительный Бонус за личные продажи, начисляемый по более высокой ставке. Новые Клиенты учитываются для целей начисления Бонуса за личные продажи за 28 дней.

Бонус за личные продажи  
\$100



В течение  
скользящего периода  
продолжительностью  
28 дней

### Программа Бонусов Lifestyle

В Программе Бонусов Lifestyle есть три уровня. Партнер, который поддерживает 4 (четыре) Действующих клиента, а также генерирует не менее \$1600 в качестве Объема продаж своей иерархической организации в месяц, будет иметь право на Бонус Lifestyle первого уровня в размере \$200 в месяц. Партнер, который поддерживает 5 (пять) Действующих клиентов, а также генерирует не менее \$3200 в качестве Объема продаж своей иерархической организации в месяц, будет иметь право на Бонус Lifestyle второго уровня в размере \$300 в месяц. Если рост продолжится, и вы будете поддерживать 6 (шесть) Действующих клиентов, а также генерирует не менее \$5400 в качестве Объема продаж своей иерархической организации в месяц, будет иметь право на Бонус 8% от Объема продаж своей иерархической организации в размере до \$900 в месяц.

**Примечание:** см. подробный План вознаграждения для получения сведений о Программе Бонусов Lifestyle, включая возможности иерархической организации.

Все новые Партнеры, достигшие Бонуса Lifestyle второго или третьего уровня за первые 8 (восемь) полных еженедельных платежных периодов с момента их вступления в организацию, заработают двойной Бонус Lifestyle второго или третьего уровня за период 8 (восемь) недель.

## Еженедельные бонусы

Только после того как Партнер совершил четыре личные Клиентские продажи, он может добавлять Партнеров на нисходящие ветки с обеих сторон Бинарной организации. В противном случае Партнер не будет иметь права на бинарные Еженедельные командные бонусы.

Партнеры WorldVentures с доступом ко обеим веткам своей Бинарной организации могут зарабатывать недельные бонусы на основе первоначальных продаж продуктов, осуществляемых всей их Бинарной организацией. Зачетные баллы за продажу начисляются Партнеру на основе первоначальной покупки продукта, которую осуществляет каждый Клиент.

Каждый раз, в результате накопления 3 зачетных баллов с левой стороны, которым соответствует накопление 3 зачетных баллов с правой стороны, в Бинарной организации Партнера образуется «цикл». Каждый цикл оплачивается в размере до \$100.

Каждый шестой еженедельный цикл вместо цикличного бонуса в \$100 приносит 100 Туристических долларов (TravelDollars).

3 зачетных балла слева + 3 зачетных балла справа = \$100

Если Партнер зарабатывает более 3 (трех) циклов в течение одного еженедельного платежного периода, часть циклических бонусов (не более трех), выплачиваемых за соответствующую неделю, будет выплачена в двойном размере.

**Примечание:** Партнеры, достигшие уровня Национального маркетингового директора и выше, не получают двойные циклические бонусы.

## ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ОСТАТОЧНЫЕ КОМИССИИ

Только после того как Партнер совершил четыре личные Клиентские продажи, он может добавлять Партнеров на нисходящие ветки с обеих сторон Бинарной организации. В противном случае Партнер не будет иметь права на бинарные Ежемесячные остаточные комиссии.

По достижении ранга Старшего партнера и любого более высокого ранга Партнеры зарабатывают Ежемесячные остаточные комиссии, начисляемые на сумму счетов, выставляемых всей их Бинарной организацией. Зачетные баллы за продажи начисляются каждому Партнеру на основе ежемесячной платы каждого Клиента. Каждый раз, в результате накопления 3 (трех) зачетных баллов за продажи с левой стороны, которым соответствует накопление 3 (трех) зачетных баллов за продажи с правой стороны, в Бинарной организации Партнера образуется «цикл». Каждый ежемесячный циклический бонус выплачивается в размере до \$10\*.



\* Как только Старший партнер достигает ранга Директора, плата за каждый цикл увеличивается до \$15.

## Бонус DreamCar

Когда Партнер достигает ранга Регионального маркетингового директора (RMD), WorldVentures выплачивает ему \$1 000 в месяц в виде Бонуса DreamCar. Этот бонус увеличивается до \$1 500 в месяц, когда Партнер достигает ранга Международного маркетингового директора (IMD). Бонус DreamCar устанавливается взамен Бонуса Lifestyle.

## Бонус DreamHome

Когда Партнер достигает ранга Международного маркетингового директора (IMD), WorldVentures выплачивает ему до \$3 000 в месяц в виде Бонуса DreamHome.

## Образовательные доллары (TrainingDollars)

Образовательные доллары используются при оплате многих учебных мероприятий WorldVentures.

## Туристические доллары (TravelDollars)


Туристические доллары могут использоваться только через Компанию и предоставляются Партнерам в виде вознаграждения, которое используется для частичной или полной оплаты расходов, связанных с их путешествиями.

## ИЕРАРХИЧЕСКИЕ УРОВНИ

### Вступивший партнер (ER)

Требования	Комиссии и бонусы
Начальная позиция: Партнер, который зарегистрировался, но ещё не являющийся Действующим.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Прямая комиссия</li> <li>• Бонус за личные продажи</li> </ul>

### Действующий партнер (AR)

Требование в отношении Клиентов	Комиссии и бонусы
 <b>Действующая RBS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Прямая комиссия</li> <li>• Бонус за личные продажи</li> </ul>

### ТРЕБОВАНИЕ ПОДДЕРЖИВАТЬ ДЕЙСТВУЮЩИЙ СТАТУС

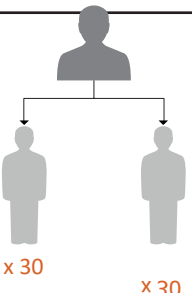
Чтобы получать зачетные баллы за продажи и большинство комиссий и бонусов, Партнеры WorldVentures должны иметь статус "Действующих". Партнер становится / остаётся Действующим, если он выплачивает ежемесячную плату за RBS.

Как только Партнер становится Действующим, ему начинают начисляться зачетные баллы за продажи для целей выплаты комиссий и бонусов. В подробном Плате вознаграждения приведено полное описание и указаны ограничения.

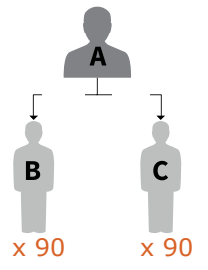
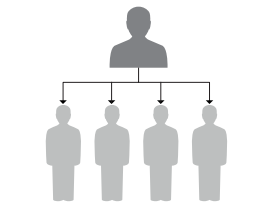
### Квалифицированный партнер (Q)

Требование в отношении Клиентов	Требование в отношении Иерархической организации	Требование в отношении заработанных средств	Комиссии и бонусы
 <b>4 (четыре) продажи продуктов Клиентам</b>	-	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Прямая комиссия</li> <li>• Бонус за личные продажи</li> <li>• Еже недельные бонусы (не более \$2000 в неделю)</li> <li>• Туристические доллары (в пределах \$2000, представляющих собой максимальную совокупную сумму Циклических бонусов и Туристических долларов)</li> <li>• Бонус Lifestyle</li> </ul>

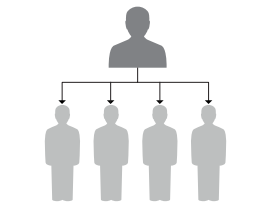
### Старший партнер (SR)

Требование в отношении Клиентов	Требование в отношении Иерархической организации	Требование в отношении заработанных средств	Комиссии и бонусы
 <b>x 30</b>	-	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Прямая комиссия</li> <li>• Бонус за личные продажи</li> <li>• Еже недельные бонусы (не более \$2000 в неделю)</li> <li>• Ежемесячные остаточные комиссии, \$10 за один цикл (не более \$500 в месяц)</li> <li>• Туристические доллары в пределах \$2000, что является максимальной совокупной суммой Циклических бонусов и Туристических долларов</li> <li>• Бонус</li> </ul>

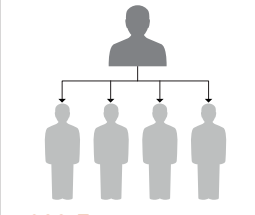
### Директор (DIR)

Требование в отношении Клиентов	Требование в отношении Иерархической организации	Требование в отношении заработанных средств	Комиссии и бонусы
 <p>х 90      х 90</p>	 <p>140 Действующих клиентов</p> <p>Не более 90 (девяносто), засчитываемых по какой-либо одной линии.</p>	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Прямая комиссия</li> <li>• Бонус за личные продажи</li> <li>• Еженедельные бонусы (не более \$2000 в неделю)</li> <li>• Ежемесячные остаточные комиссии, \$15 за один цикл (не более \$2000 в месяц)</li> <li>• Туристические доллары в пределах \$2000, что является максимальной совокупной суммой ЦиНе более 90 (девяносто), засчитываемых по какой-либо одной линии.</li> <li>• Бонус Lifestyle</li> </ul>

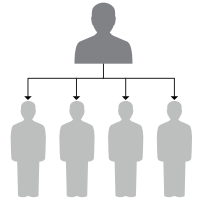
### Маркетинг Директор (MD)

Требование в отношении Клиентов	Требование в отношении Иерархической организации	Требование в отношении заработанных средств	Комиссии и бонусы
Достичь ранга Директора	 <p>400 Действующих клиентов</p>	\$6750 в совокупности за предыдущие три календарных месяца \$2250 в среднем за месяц	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Прямая комиссия</li> <li>• Бонус за личные продажи</li> <li>• Еженедельные бонусы (не более \$5000 в неделю)</li> <li>• Ежемесячные остаточные комиссии, \$15 за один цикл (не более \$5000 в месяц)</li> <li>• Туристические доллары в пределах \$5000, что является максимальной совокупной суммой Циклических бонусов и Туристических долларов</li> <li>• Бонус Lifestyle</li> </ul>

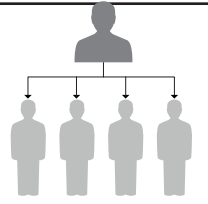
### Региональный маркетинговый директор (RMD)

Требование в отношении Клиентов	Требование в отношении Иерархической организации	Требование в отношении заработанных средств	Комиссии и бонусы
Достичь ранга Маркетингового директора	 <p>900 Действующих клиентов</p>	\$15 750 в совокупности за предыдущие три календарных месяца \$5 250 в среднем за месяц.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Прямая комиссия</li> <li>• Бонус за личные продажи</li> <li>• Еженедельные бонусы (не более \$10 000 в неделю)</li> <li>• Ежемесячные остаточные комиссии, \$15 за один цикл (не более \$10 000 в месяц)</li> <li>• Туристические доллары в пределах \$10 000, что является максимальной совокупной суммой Циклических бонусов и Туристических долларов</li> <li>• Бонус DreamCar в пределах \$1000 в месяц</li> </ul>

**Национальный маркетинговый директор (NMD)**

Требование в отношении Клиентов	Требование в отношении Иерархической организации	Требование в отношении заработанных средств	Комиссии и бонусы
Достичь ранга Регионального маркетингового директора	 <p>1800 Действующих клиентов</p>	\$31 500 в совокупности за предыдущие три календарных месяца \$10 500 в среднем в месяц	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Прямая комиссия</li> <li>• Бонус за личные продажи</li> <li>• Еженедельные бонусы (не более \$20 000 в неделю)</li> <li>• Ежемесячные остаточные комиссии, \$15 за один цикл (не более \$20 000 в месяц)</li> <li>• Туристические доллары в пределах \$20 000, что является максимальной совокупной суммой Циклических бонусов и Туристических долларов</li> <li>• Бонус DreamCar в пределах \$1000 в месяц</li> </ul>

**Международный маркетинговый директор (IMD)**

Прямая комиссия	Требование в отношении Иерархической организации	Требование в отношении заработанных средств	Прямая комиссия
Достичь ранга Национального маркетингового директора	 <p>3000 Действующих клиентов</p>	\$31 500 должно быть в совокупности заработано за предыдущие три календарных месяца \$10 500 в среднем в месяц	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Прямая комиссия</li> <li>• Бонус за личные продажи</li> <li>• Еженедельные бонусы (не более \$25 000 в неделю)</li> <li>• Ежемесячные остаточные комиссии, \$15 за один цикл (не более \$50 000 в месяц)</li> <li>• Туристические доллары в пределах \$25 000, что является максимальной совокупной суммой Циклических бонусов и Туристических долларов</li> <li>• Бонус DreamCar в пределах \$1500 в месяц</li> <li>• Бонус DreamHome в пределах \$3000 в месяц</li> </ul>