



Boonuste plan

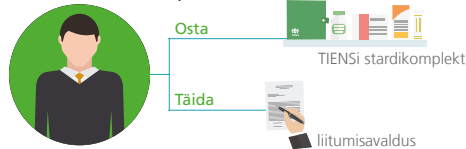
TIENS



Mõisted

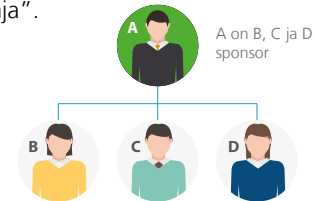
1. Müügiesindaja

Kvalifitseeruv kodanik, keda sponsoreerib olemasolev TIENSi müügiesindaja ning kes on ostnud TIENSi stardikomplekti ja kelle müügiesindajaks astumise avalduse on TIENS aktsepteerinud.



2. Sponsor

TIENSi müügiesindaja, kes on juhendajaks teistele TIENSi ärivõimaluse kasutajatele, st ta on nende „ülaliini müügiesindaja“.

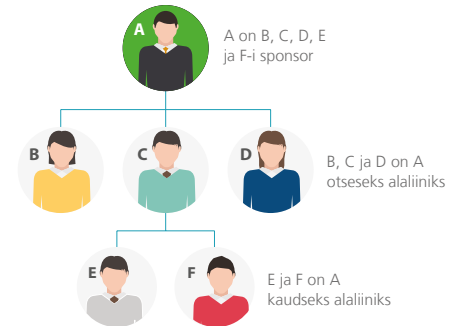


3. Otsene alaliin

Kõik müügiesindajad, kellele müügiesindaja on otseseks sponsoriks.

4. Kaudne alaliin

Kõik müügiesindajad müügiesindaja võrgustikus, v.a tema ise ja tema otsene alaliin.



5. Sponsor võrgustikus

Kui A on C sponsoriks ning ta paigutab C võrgustikku oma otsese alaliini müügiesindaja B alla, siis B on C sponsor võrgustikus. Nii tekib uus alavõrgustik.



A on C sponsoriks ning paigutab ta võrgustikus oma otsese alaliini müügiesindaja B alla.

B on C sponsor võrgustikus.

7. Sama astme müügiesindaja

Iga müügiesindaja, kes on sinu võrgustikus sinuga samal astmel.

8. Punktiväärtus (PV)

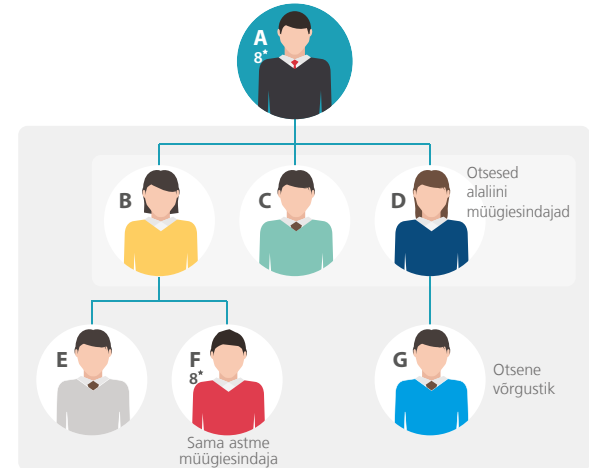
PV on TIENSi rahvusvaheline müügiühik.

9. Boonuse väärtus (BV)

BV on TIENSi rahvusvaheline boonuste arvestamise ühik.

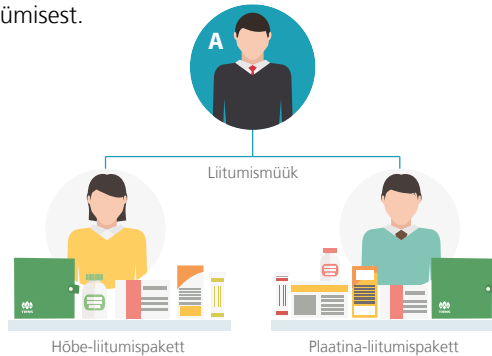
6. Otsene võrgustik

Võrgustik, mis luuakse oma otseste alaliini müügiesindajate sponsoriks olemise kaudu (otsesed alaliini müügiesindajad on otsese võrgustiku liikmed).



10. Liitumismüük

Müük, mis tekib uutele liitujatele liitumispakettide (pronks-, hõbe- ja kuld- ja plaatina-liitumispaketi) müümisest.



12. Personaalne PV (PPV)

PPV on müügiesindaja poolt boonuskoo jooksul tema TIENSi ID-numbriga saavutatud kogu-PV.

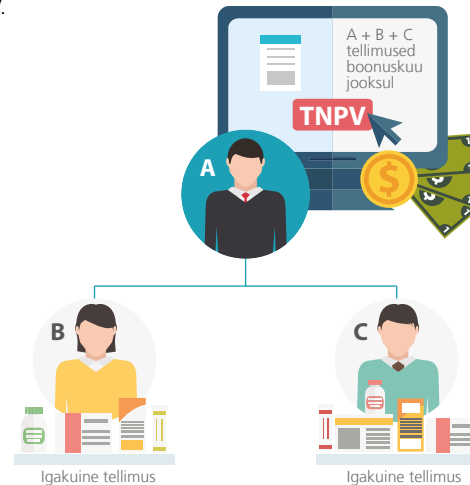


11. Kordumüük

Kogu müük peale liitumismüügi.

13. Kogu võrgustiku PV (TNPV)

Igakuine TNPV on boonuskoo jooksul kogutud müügiesindaja ja tema alaliini müügiesindajate kogu-PPV.

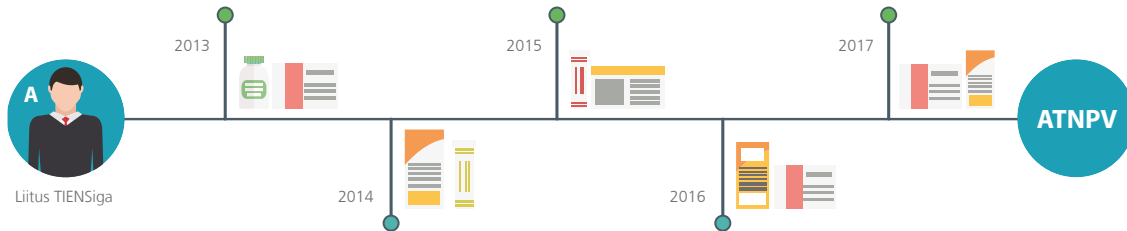


14. Kumulatiivne personaalne PV (APPV)

APPV on kogu-PV, mille müügiesindaja on oma TIENSi ID-numbriga TIENSi müügiesindajaks olemise ajal kogunud.

15. Võrgustiku kumulatiivne PV (ATNPV)

ATNPV on müügiesindaja ja kõikide tema alaliini mügiesindajate kogunenud PPV alates TIENSiiga liitumisest.



16. Boonuskuu

TIENSi kontsernis loetakse boonuskuuks perioodi, mis kestab eelneva kuu 27. kuupäevast käesoleva kuu 26. kuupäevani.

17. Boonusnädal

Iganädalaste boonuste arvutamise tähtaegadeks loetakse iga kuu 5., 12., 19. ja 26. kuupäeva kell 24:00 (kohaliku aja järgi).

Tasemed, boonused ja kohustused

1. Tasemete süsteem

Arengutase

Liitumispakett	Pronks	Hõbe	Kuld	Plaatina
BV	100	200	400	800 või 400 +2*400

Mügiesindaja saab teha mitu ostu, et saavutada liitumisnädalast kõrgem tase.

Põhitase ja autase

Tase		Põhitase					Autase					
		4*	5*	6*	7*	8*	Pronkslõvi	Hõbelõvi	Kuldlõvi	Täht-kuldlõvi	Direktor	Audirektor
Taseme tõstmise tingimused	APPV	<200	← 200 →									
	ATNPV		200	5.000	2 x 6* võrgustikku, ATNPV 25000	2 x 7* võrgustikku, ATNPV 100000	2 aktiivset 8* võrgustikku	3 aktiivset 8* võrgustikku	4 aktiivset 8* võrgustikku	5 aktiivset 8* võrgustikku	4 Kuldlõvi võrgustikku	4 Direktori võrgustikku

Aktiivne 8* mügiesindaja: kogunenud 5000 PV väärtuses TNPV-d

2. Põhitase ja autase

Põhitase:

4-tärni müügiesindaja

Kuidas kvalifitseeruda:

Müügiesindaja, kellel on vähem kui 200 APPV-d.

5-tärni müügiesindaja

Kuidas kvalifitseeruda:

Müügiesindaja, kellel on 200 APPV-d, aga kogu võrgustiku müük väiksem kui 5000 PV-d.

6-tärni müügiesindaja

Kuidas kvalifitseeruda: 5 või enama tärniga müügiesindaja, kelle võrgustiku kumulatiivne müük on 5000 PV-d või enam.

7-tärni müügiesindaja

Kuidas kvalifitseeruda: 5 või enama tärniga müügiesindaja, kellel on vähemalt 2 võrgustikustruktuuri, kus kummaski struktuuris on vähemalt üks 6-tärni müügiesindaja ning kelle võrgustiku kumulatiivne müük on vähemalt 25 000 PV-d.

8-tärni müügiesindaja

Kuidas kvalifitseeruda: 5 või enama tärni müügiesindaja, kellel on vähemalt 2 võrgustikustruktuuri, kus kummaski struktuuris on vähemalt üks 7-tärni müügiesindaja ning kelle võrgustiku kumulatiivne müük on vähemalt 100 000 PV.

Autasemed:

Pronkslõvi

Kuidas kvalifitseeruda: 8-tärni müügiesindaja, kellel on vähemalt 2 võrgustikustruktuuri, kus igas struktuuris on vähemalt üks aktiivne 8-tärni müügiesindaja.

Hõbelõvi

Kuidas kvalifitseeruda: 8-tärni müügiesindaja, kellel on vähemalt 3 võrgustikustruktuuri, kus igas struktuuris on vähemalt üks aktiivne 8-tärni müügiesindaja.

Kuldlõvi

Kuidas kvalifitseeruda: 8-tärni müügiesindaja, kellel on vähemalt 4 võrgustikustruktuuri, kus igas struktuuris on vähemalt üks aktiivne 8-tärni müügiesindaja.

Täht-kuldõvi

Kuidas kvalifitseeruda: 8-tärni müügiesindaja, kellel on vähemalt 5 võrgustikustruktuuri, kus igas struktuuris on vähemalt üks aktiivne 8-tärni müügiesindaja.

Direktor

Kuidas kvalifitseeruda: 8-tärni müügiesindaja, kellel on vähemalt 4 võrgustikustruktuuri, kus igas struktuuris on vähemalt üks Kuldlõvi staatusega müügiesindaja.

Audirektor

Kuidas kvalifitseeruda: 8-tärni müügiesindaja, kellel on vähemalt 4 võrgustikustruktuuri, kus igas struktuuris on vähemalt üks Direktori staatusega müügiesindaja.

Boonused

Allahindlus toodetelt

Liitumispakett	Hõbe	Kuld	Plaatina/6* või kõrgem
BV	200	400	800
Allahindluse %	5%	8%	15%

Liitumispaketi soetanud müügiesindajad saavad korduvtellimusi tehes toodetelt allahindlust. Allahindlus arvestatakse nii tootehinnalt, PV-lt kui ka BV-lt. Allahindlusjärgset PV-d ja BV-d kasutatakse korduvtellimustelt boonuse arvestamiseks.

Sponsori boonus

Liitumispakett	Pronks	Hõbe	Kuld	Plaatina
BV	100	200	400	800 või 400 +2*400
Boonuse %	10%	15%	20%	25%

Liitumispaketi soetanud müügiesindajatel tekib õigus sponsoriboonusele, kuid nad on värvanud müügiesindaja, kes ostab samuti liitumispaketi.

Arenguboonus

Liitumispakett	Pronks	Hõbe	Kuld	Plaatina
Liitumismüügi BV	100	200	400	800
4 nädala PPV	50	50	50	50
Boonuse %	8%, 9%	9%, 10%	10%, 11%	11%, 12%
Nädalane jääk	\$800	\$1600	\$3000	\$5000

- Uuele liikmele ei rakendata esimese 4 nädala jooksul liitumisest PPV (50 PV) nõuet;
- Kui hakkad oma struktuurides liitumismüügi ülejääki koguma, pead sellele arenguboonusele kvalifitseeruma vähemalt kord iga 12 nädala jooksul. Vastasel juhul kustutatakse (nullitakse) sinu struktuuride liitumismüügi jääk.

Juhendamiskoostöö

Liitumispakett	Hõbe	Kuld	Plaatina
Kvalifikatsiooninõue	Kvalifikatsioonikoostöö tase nädalas		
Tase 1	5%	5%	5%
Tase 2	5%	5%	5%
Tase 3		5%	5%
Tase 4			5%

- Juhendamiskoostöö on seotud müügiesindaja sponsorusstruktuuriga. Kõik otseselt sponsoreeritavad alaliini müügiesindajad loetakse tasemeks 1, hoolimata nende asetusest võrgustikustruktuuris.
- See boonus arvutatakse vastavalt müügiesindaja alaliini poolt teenitud arenguboonusele. Kõik mittekvalifitseerunud astmed viiakse edasi järgmisele astmele.

Müügiboonus

Tase	5*	6*	7*	8*Aktiivne 8*	Pronkslõvi	Höbelõvi	Kuldõvi	Täht-kuldõvi	Direktor	Audirektor
Boonuse %	20%	25%	30%	33%/38%	42%	45%	46%	47%	47.5%	48%
PPV	50		100	200						

Aktiivne 8*: PPV saavutab 200 PPV taseme ning TNPV saavutab 5000 PV taseme.

Saavutusboonus (regionaalsed dividendid)

Tase	Pronks	Hõbe	Kuldõvi ja kõrgem
Aktiivsuspunktid	2 punkti	3 punkti	4 punkti
Punkt - sama astme alaliini müügiesindajad	2 punkti, kui vähemalt üks alaliini müügiesindaja saavutas igas harus sama astme ning püsis aktiivsena.	3 punkti, kui vähemalt üks alaliini müügiesindaja saavutas igas harus sama astme ning püsis aktiivsena.	4 punkti, kui vähemalt üks alaliini müügiesindaja saavutas igas harus sama astme ning püsis aktiivsena.

- Kvalifitseerumine: Pronkslõvi ja kõrgem tase; boonusefond: regionaalselt 4% igakuise kogumüügi BV-st.
- Aktiivne 8* võrgustik: TNPV saavutab 5000 PV taseme.

Auboonus

Tase	Pronkslõvi	Hõbelõvi	Kuldõvi	Täht-kuldõvi	Direktor	Audirektor
Protsent	1%	1%	0.75%	0.50%	0.50%	0.25%
PPV	200					

- Audirektor saab osaleda auboonuse jaotamises ning võib saada ka madalamate astmete auboonust.
- Aktiivne 8* võrgustik: TNPV on saavutanud 5000 PV taseme.



Eripreemiad

Preemia	Rahvusvaheline reisiprogramm	Luksusauto preemia	Luksusvilla preemia
Tase	Pronkslõvi ja kõrgem	Kuldlõvi ja kõrgem	Direktor ja kõrgem
Auhind	Reis konverentsile	30 000 USD	500 000 USD

Auhinnad ja kriteeriumid

1. Rahvusvahelise reisi programmid
2. Luksusauto preemia
3. Luksusvilla preemia

Tingimused

1. Rahvusvahelise reisi programmid:

- Pronkslõvile ja sellest kõrgematele tasemetele.
- Preemiafond: 1,5% igakuisest regionaalsest müügi BV-st; regiooni või riiki korraldab oma reisiprogrammid ise.

2. Luksusauto preemia:

- Kuldlõvile ja sellest kõrgematele tasemetele.
- Summa: 30 000 USA dollarit (ühekordne preemia)
- Väljamakse: tingimuste täitmisele järgneval kuul.

- Punktide arvutamise algoritm: arvutatakse igakuiselt; Kuldlõvi - 1 punkt, Direktor - 4 punkti. Preemia kvalifitseerumiseks on vaja koguda 12 punkti, saavutada audirektori tase ning püsida ühe perioodi aktiivne.

3. Luksusvilla preemia:

- Direktorile ja sellest kõrgematele tasemetele.
- Summa: 500 000 USA dollarit, ühekordne preemia (mitme väljamaksena).
- Väljamakse: tingimuste täitmisele järgneval kuul.
- Punktide arvutamise algoritm: arvutatakse igakuiselt; Direktor - 4 punkti, Audirektor - 15 punkti.

4. Eripreemia teenimise kava:

- Need on luksusauto preemia (30 000 USA dollarit) ja luksusvilla

preemia (500 000 USA dollarit) ettemaksed. Ettemaksed arvutatakse preemiasummast maha, kui müügiesindajad on preemia tavapärase boonuste plaani kohaselt välja teeninud. Kui eelnevalt välja makstud eripreemia oli juba suurem kui vastava taseme eripreemia, siis uut väljamakset ei tehta.

- Üks Kuldlõvi on kogunud 12 punkti luksusauto preemia jaoks ning on juba saanud 25 000 USA dollari suuruse eripreemia. Seega maksame talle vahe 5000 USA dollarit. Kui ta oleks enne teeninud 30 000 USA dollarit, siis ei järgneks uut väljamakset üldse.
- Üks Direktor on luksusvilla preemia jaoks teeninud 50 punkti ning saanud juba 95 000 USA dollari suuruse väljamakse. Seega maksame talle järele 350 000 USA dollarit.

Boonuste plaan

Tase	Luksusvilla preemia (Direktorile ja sellest kõrgematele tasemetele)				
Punktid	50	50	50	50	50
Kogutud punktid	50	100	150	200	250
Väljamakse (USD)	100000	100000	100000	100000	100000
Kogutud preemiasumma (USD)	100000	200000	300000	400000	500000

Märkus:

Müügesindaja ei saa kasutada samu punkte nii luksusauto preemia kui ka luksusvilla preemia väljateenimiseks.



Märkused:

1. Eripreemiate kohta lisainfo saamiseks lugege palun avaldatud boonste plaani.
2. Koguboonus, mis ületab 70% liitumismüügi BV-st, makstakse välja määraga 70%.
3. Liitumismüüki kasutatakse sponsoriboonuse, arenguboonuse, juhendamisboonuse ja eripremia summa arvutamiseks. Kordumüüki kasutatakse müügiboonuse, auboonuse, regionaalsete dividendide ja eripremia summa arvutamiseks.
4. Keeleversioonides erinevuste esinemisel lähtutakse dokumendi ingliskeelsest versioonist. TIENS jätab endale õiguse boonuste plaani vastavalt vajadusele parandada, tõlgendada ja muuta.

TIENS

HARMOONIA, VASTUTUS, JÕUKUS