



PRODUITS TIANSHI POUR LA SANTÉ

PROGRAMME NORD-AMÉRICAIN DE RÉMUNÉRATION

TRAVAILLEZ DANS VOTRE ÉLÉMENT

SUIVEZ LE PROGRAMME

PLANIFIEZ VOTRE PROGRAMME

© 2006 TIANSHI HEALTH PRODUCTS INC.
WWW.TIENSNA.COM

NA ENG 07/06

Le programme nord-américain de rémunération de Tianshi offre aux consultants indépendants (CI) l'occasion de se mériter des commissions et des bonis découlant de la vente directe et indirecte de produits et de leur leadership.

Le programme de rémunération contient un système efficace de qualification et de récompenses dans le milieu des plans de commercialisation à paliers multiples d'aujourd'hui pour nos consultants indépendants d'Amérique du Nord. Le programme aidera les consultants indépendants à se concentrer sur leurs clients et sur les activités de développement de leurs affaires, fournissant ainsi un niveau hâtif et soutenable de succès et de rentabilité.

Les consultants indépendants achètent des produits au prix de gros et ils peuvent constituer leur propre organisation de vente à leurs clients et aux autres consultants indépendants recrutés. Les consultants indépendants sont rétribués pour avoir partagé les produits d'amélioration du mode de vie de Tianshi avec les clients et pour l'aide apportée aux autres consultants indépendants relativement à ces produits à la fine pointe du progrès et aux stratégies fonctionnelles.

- Les gens entrent dans le programme de rémunération à titre de consultants indépendants.
- Seuls les consultants indépendants peuvent participer au programme de commissions et de bonis.
- Les gens qui désirent participer aux activités de la société Tianshi à titre de consultants indépendants doivent être recrutés par un consultant indépendant existant de Tianshi. Cette personne doit présenter une demande et une entente remplie pour devenir un consultant indépendant et acheter le TienSystem.
- Certains consultants indépendants se concentreront principalement sur les ventes personnelles au détail tandis que d'autres consultants opteront pour un pourcentage moindre de ventes au détail, mais en apportent une plus grande attention à l'établissement et à la formation d'une grande organisation de vente.

Les possibilités et le programme de rétribution de la société Tianshi sont identiques pour tous les consultants indépendants. Le succès de chaque consultant indépendant repose sur deux grands facteurs primaires : le temps, les efforts et l'engagement que le consultant indépendant met dans sa propre entreprise Tianshi et les ventes de produits faites par un consultant indépendant et toute l'organisation recrutée.



Caractéristiques du programme de rémunération

- Grande rentabilité (jusqu'à 58,5 % de la vente brute)
- 15 % à 43 % des ventes personnelles
- Pas de rétrogradation par rapport aux rangs réalisés
- Grand potentiel de rétribution pour le leadership
- Bonis de participation aux profits mondiaux
- 5,5 % en partage des ventes mondiales de Tiens
- Récompenses pour les cadres : automobile, yacht, avion privé, maison

Paiement des bonis

Toutes les commissions et tous les bonis sont versés uniquement pour la vente de produits. Tianshi ne verse pas de commissions ou de bonis pour la vente de documents, de matériel de promotion ou pour le recrutement des nouveaux consultants indépendants.

À l'exception des bonis PROVENANT DES profits mondiaux, qui sont versés à chaque trimestre, tout le reste de la rémunération est calculé et envoyé par la poste à partir du siège de Tianshi le 15^e jour de chaque mois (ou le premier jour ouvrable suivant le 15^e jour du mois, si le 15 se trouve au cours d'une fin de semaine ou d'un jour de congé reconnu à l'échelle nationale). Toute la rémunération est basée sur les ventes faites jusqu'à la fin du mois civil précédent. Les commissions sont payées par dépôt direct ou par chèque.

Tout CI dont les gains ouvrant droit à commission sont de 2 \$ ou moins ne recevront pas de chèque avant que les gains accumulés soient supérieurs à 2 \$.



Mise en marche

Les consultants indépendants ont trois (3) jours pour se joindre aux activités. Ils peuvent acheter une « Trousse de démarrage » qui déterminera le niveau de départ comme membre à 1, 2 ou 3 étoiles.

TROUSSES DE DÉMARRAGE		
1 étoile	Trousse de démarrage	@ 35 VP = Le Tiensystem ou ...
2 étoiles	Trousse de démarrage	@ 75 VP = Le Tiensystem + la solution de commerce électronique ou...
3 étoiles	Trousse de succès	@ 300 VP = Le Tiensystem + les produits Tiens
	ou la trousse de succès électronique	@ 300 PV = Le Tiensystem + la solution de commerce électronique + les produits Tiens

QUALIFICATIONS ET RÉMUNÉRATION EN FONCTION DU RANG

RANG	QUALIFICATIONS	RÉMUNÉRATION
1 ÉTOI-LE	QUALIFICATIONS PERSONNELLES PAS DE VPP MENSUEL OU PAS DE VPP MENSUEL D'AUTO-MEMBRE	20 % DE PROFIT SUR LES VENTES AU DÉTAIL (EN SE BASANT SUR LE PRIX DE VENTE SUGGÈRE)
	QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE PAS DE RECRUES PAS DE VPP À VIE	
2 ÉTOI-LES	QUALIFICATIONS PERSONNELLES 15 VPP D'AUTO-MEMBRE OU 50 VPP	20 % DU PROFIT SUR LES VENTES AU DÉTAIL (EN SE BASANT SUR LE PRIX DE VENTE SUGGÈRE) 15 % DE BONIS DIRECTS
	QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE PAS DE RECRUES 75 VPPC À VIE	
3 ÉTOI-LES	QUALIFICATIONS PERSONNELLES 50 VPP D'AUTO-MEMBRE OU 100 VPP MENSUEL	20 % DU PROFIT SUR LES VENTES AU DÉTAIL (EN SE BASANT SUR LE PRIX DE VENTE SUGGÈRE) 20 % DE BONIS DIRECTS
	QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE PAS DE RECRUES 300 VPPC À VIE	

DÉFINITIONS

VOLUME DE BONI (VB) ATTRIBUÉ À CHAQUE PRODUIT AUX FINS DU CALCUL DES COMMISSIONS. LA VALEUR EST DIFFÉRENTE POUR CHAQUE PAYS : É.-U. : \$ (É.-U.) CA : \$ (CA)

VOLUME DE POINTS (VP) ATTRIBUÉ À CHAQUE PRODUIT AUX FINS DU CALCUL DE LA QUALIFICATION ET DU RANGE DES CI. LA VALEUR EST LA MÊME PARTOUT EN AMÉRIQUE DU NORD.

RECRUTEUR SE RÉFÈRE À UN CI EXISTANT QUI RECRUTE ET PLACE UN NOUVEAU MEMBRE DANS SON ORGANISATION.

PARRAIN SE RÉFÈRE AU CI PARRAIN DIRECT DU NOUVEAU MEMBRE RECRUTÉ.

VPP LE VOLUME DE POINTS PERSONNELS (MENSUEL)

VPPC LE VOLUME DE POINTS PERSONNELS CUMULATIF

AUTO-MEMBRE SE RÉFÈRE À UN SERVICE COMMUNE QUE LA SOCIÉTÉ TIANSHI OFFRE À TOUS LES CONSULTANTS INDÉPENDANTS POUR LES AIDER À RESPECTER LEURS EXIGENCES MENSUELLES.

LES PROMOTIONS AUX DIFFÉRENTS RANGS SONT DÉTERMINÉES PAR TROIS OPTIONS

1	DES VENTES PERSONNELLES VIGOUREUSES
2	UN RECRUTEMENT VIGOUREUX AVEC DES VENTES PLUS FAIBLES
3	DES VENTES VIGOUREUSES ET MOINS DE RECRUTEMENT

QUALIFICATIONS POUR LES RANGS ET GAINS

RANG	QUALIFICATIONS	GAINS
4 ÉTOILES	QUALIFICATIONS PERSONNELLES 50 VPP D'AUTO-MEMBRE OU 100 VPP PAR MOIS + UNE OPTION CI-DESSOUS	20 % DU PROFIT SUR LA VENTE AU DÉTAIL (BASÉ SUR LE PRIX DE DÉTAIL SUGGÉRÉ) 24 % EN BONIS DIRECTS
	OPTION 1 QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE PAS DE RECRUES 1250 VPPC À VIE OU	BONIS INDIRECTS (MEMBRES DE RANG MOINS ÉLEVÉ) 9 % DU VBG DES 2 ÉTOILES 4 % DU VBG DES 3 ÉTOILES
OPTION 2	QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE 3 X 3 ÉTOILES DANS LES RECRUES 1500 VPCTR OU	BONIS DE LEADERSHIP (MEMBRE AYANT LE MÊME RANG)
OPTION 3	2 X 3 ÉTOILES DANS LES RECRUES 3000 VPCTR À VIE	0 % EN BONIS DE LEADERSHIP

5 ÉTOILES	QUALIFICATIONS PERSONNELLES 75 VPP D'AUTO-MEMBRE OU 150 VPP PAR MOIS ET 600 VPG EN BONIS DE LEADERSHIP + L'UNE DES OPTIONS CI-DESSOUS	20 % DU PROFIT SUR LA VENTE AU DÉTAIL (BASÉ SUR LE PRIX DE DÉTAIL SUGGÉRÉ) 28 % EN BONIS DIRECTS BONIS INDIRECTS (MEMBRES DE RANG MOINS ÉLEVÉ)
	OPTION 1 QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE PAS DE RECRUES 5000 VPPC À VIE OU	13 % DU VBG DES 2 ÉTOILES 8 % DU VBG DES 3 ÉTOILES 4 % DU VBG DES 4 ÉTOILES
OPTION 2	QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE 3 X 4 ÉTOILES DANS LES RECRUES 6000 VPCTR À VIE OU	BONIS DE LEADERSHIP (MEMBRES DU MÊME RANG)
OPTION 3	QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE 2 X 4 ÉTOILES DANS LES RECRUES 12 000 VPCTR À VIE	1 % DU VBG DE LA PREMIÈRE GÉNÉRATION

DÉFINITIONS

VPCTR
VPG

VP CUMULATIF DE TOUT LE RÉSEAU.
LE VP DU GROUPE (MENSUEL) EST CALCULÉ COMME SUIT : VPTR - « VOLUME DE DÉGAGEMENT » POUR LES MEMBRES AYANT UN RANG ÉGAL OU SUPÉRIEUR.

QUALIFICATIONS POUR LES RANGS ET GAINS

RANG	QUALIFICATIONS	GAINS
6 ÉTOILES	QUALIFICATIONS PERSONNELLES 75 VPP D'AUTOM-MEMBRE OU 150 VPP PAR MOIS ET 1000 VPG POUR LES BONIS DE LEADERSHIP + L'UNE DES OPTIONS CI-DESSOUS	20 % DES PROFITS SUR LA VENTE AU DÉTAIL (BASÉ SUR LE PRIX DE DÉTAIL SUGGÉRÉ) 32 % EN BONIS DIRECTS BONIS INDIRECTS (MEMBRES DE RANG MOINS ÉLEVÉ)
	OPTION 1 QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE PAS DE RECRUES 20 000 VPPC À VIE OU	17 % SUR LE VBG DES 2 ÉTOILES 12 % SUR LE VBG DES 3 ÉTOILES 8 % SUR LE VBG DES 4 ÉTOILES 4 % SUR LE VBG DES 5 ÉTOILES
	OPTION 2 QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE 3 X 5 ÉTOILES DANS LES RECRUES 25 000 VPCTR À VIE OU	BONIS DE LEADERSHIP (MEMBRES DE MÊME ÉTAT)
	OPTION 3 QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE 2 X 5 ÉTOILES DANS LES RECRUES 50 000 VPCTR À VIE	1,0 % SUR LE VBG DE LA 1ÈRE GÉNÉRATION 0,5 % SUR LE VBG DE LA 2E GÉNÉRATION

7 ÉTOILES	QUALIFICATIONS PERSONNELLES 100 VPP D'AUTO-MEMBRE OU 200 VPP PAR MOIS ET 2000 VPG POUR LES BONIS DE LEADERSHIP + L'UNE DES OPTIONS CI-DESSOUS	20 % DU PROFIT SUR LA VENTE AU DÉTAIL (BASÉ SUR LE PRIX DE DÉTAIL SUGGÉRÉ) 37 % EN BONIS DIRECTS BONIS INDIRECTS (MEMBRES DE RANG MOINS ÉLEVÉ)
	OPTION 1 QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE PAS DE RECRUES 80 000 VPPC À VIE OU	22 % SUR LE VBG DES 2 ÉTOILES 17 % SUR LE VBG DES 3 ÉTOILES 13 % SUR LE VBG DES 4 ÉTOILES 9 % SUR LE VBG DES 5 ÉTOILES 5 % SUR LE VBG DES 6 ÉTOILES
	OPTION 2 QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE 3 X 6 ÉTOILES DANS LES RECRUES 100 000 VPCTR À VIE OU	BONIS DE LEADERSHIP (MEMBRES DE MÊME RANG) 1,0 % DU VBG DE LA 1ÈRE GÉNÉRATION
	OPTION 3 QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE 2 X 6 ÉTOILES DANS LES RECRUES 200 000 VPCTR À VIE	0,5 % DU VBG DE LA 2E GÉNÉRATION 0,5 % DU VBG DE LA 3E GÉNÉRATION

QUALIFICATIONS POUR LES RANGS ET GAINS

RANG	QUALIFICATIONS	GAINS
8 ÉTOILES	QUALIFICATIONS PERSONNELLES 100 VPP D'AUTO-MEMBRE OU 200 VPP PAR MOIS ET 3000 VPG POUR LES BONIS DE LEADERSHIP	20 % DU PROFIT SUR LA VENTE AU DÉTAIL (BASÉ SUR LE PRIX DE DÉTAIL SUGGÉRÉ) 43 % EN BONIS DIRECTS BONIS INDIRECTS (MEMBRES AYANT UN RANG MOINS ÉLEVÉ)
	OPTION 1 QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE 3 X 7 ÉTOILES CHEZ LES RECRUES 400 000 VPCTR À VIE OU	28 % SUR LES VBG DES 2 ÉTOILES 23 % SUR LES VBG DES 3 ÉTOILES 19 % SUR LES VBG DES 4 ÉTOILES 15 % SUR LES VBG DES 5 ÉTOILES 11 % SUR LES VBG DES 6 ÉTOILES 6 % SUR LES VBG DES 7 ÉTOILES
	OPTION 2 QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE 2 X 7 ÉTOILES CHEZ LES RECRUES 800 000 VPCTR À VIE	BONIS DE LEADERSHIP (MEMBRES DE MÊME RANG) 1,0 % SUR LES VBG DES GENERATION 1 1,0 % SUR LES VBG DES GENERATION 2 0,5 % SUR LES VBG DES GENERATION 3 0,5 % SUR LES VBG DES GENERATION 4 0,5 % SUR LES VBG DES GENERATION 5

8 ÉTOILES, BRONZE, LION	QUALIFICATIONS PERSONNELLES 200 VPP D'AUTO-MEMBRE OU 300 VPP PAR MOIS ET 3000 GPV POUR LES BONIS DES BRONZES, LION	MÊME QUE POUR LES 8 ÉTOILES 1% EN BONIS PROVENANT DES PROFITS MONDIAUX
	QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE 2 X 8 ÉTOILES DANS 2 BRANCHES	

8 ÉTOILES, ARGENT, LION	QUALIFICATIONS PERSONNELLES 300 VPP PAR MOIS OU 200 VPP D'AUTO-MEMBRE ET 3000 GPV POUR LES BONIS DES BRONZES ET ARGENTS	MÊME QUE POUR LE 8 ÉTOILES, BRONZE 0,75 % EN BONIS PROVENANT DES PROFITS MONDIAUX
	QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE 3 X 8 ÉTOILES DANS 3 BRANCHES	

QUALIFICATIONS POUR LES RANGS ET GAINS

RANG	QUALIFICATIONS	GAINS
8 ÉTOILES, OR, LION	QUALIFICATIONS PERSONNELLES 200 VPP D'AUTO-MEMBRE OU 300 VPP PAR MOIS	MÊME QUE POUR LES 8 ÉTOILES, ARGENT
	QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE 4 X 8 ÉTOILES DANS 3 BRANCHES ET 3000 GPV EN BONIS POUR OR, LION	0,05 % EN BONIS PROVENANT DES PROFITS MONDIAUX
8 ÉTOILES, DIAMANT, LION	QUALIFICATIONS PERSONNELLES 200 VPP D'AUTO-MEMBRE OU 300 VPP PAR MOIS	MÊME QUE POUR LE 8 ÉTOILES, OR 0,05 % EN BONIS PROVENANT DES PROFITS MONDIAUX 1 ÉTOILE, DIAMANT, LION
	QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE 5-10 X 8 ÉTOILES DANS 5-10 BRANCHES	0,05 % EN BONIS PROVENANT DES PROFITS MONDIAUX 2 ÉTOILES, DIAMANT, LION
	30 000 VPTR DANS CHAQUE BRANCHE	0,05 % EN BONIS PROVENANT DES PROFITS MONDIAUX 3 ÉTOILES, DIAMANT, LION
		0,05 % EN BONIS PROVENANT DES PROFITS MONDIAUX 4 ÉTOILES, DIAMANT, LION
		0,05 % EN BONIS PROVENANT DES PROFITS MONDIAUX 5 ÉTOILES, DIAMANT, LION
PRÉSIDENTIEL, LION		
	QUALIFICATIONS PERSONNELLES 200 VPP D'AUTO-MEMBRE OU 300 VPP PAR MOIS	MÊME QUE LES 8 ÉTOILES, DIAMANT
	QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE 4 LIONS OR DANS 4 BRANCHES	0,25 % EN BONIS PROVENANT DES PROFITS MONDIAUX
	120 000 VPTR DANS CHAQUE BRANCHE	
LAURIER, LION		
	QUALIFICATIONS PERSONNELLES 200 VPP D'AUTO-MEMBRE OU 300 VPP PAR MOIS	MÊME QUE POUR LE PRÉSIDENTIEL, LION
	QUALIFICATIONS D'ÉQUIPE 4 PRÉSIDENTIELS, LIONS ET 6 OR, LIONS	0,5 % EN BONIS PROVENANT DES PROFITS MONDIAUX

Glossaire

Auto-membre : se réfère à un service commode que la société Tianshi offre à tous ses consultants indépendants pour les aider à respecter leurs exigences mensuelles.

Recruteur : se réfère à un consultant indépendant qui recrute un nouveau membre et qui le place dans son organisation.

Parrain : se réfère au consultant indépendant direct de parrainage.

Profit de la vente au détail : se réfère à la différence entre le prix de vente au détail et le prix de vente au gros d'un produit.

Bonis direct : se réfère aux commissions qu'un consultant indépendant se mérite sur son BV direct.

VB directs : se réfère à : a) vos VB pour vos recrues personnelles pour leurs premiers 300 VP
b) votre VB après vos 300 premiers VP

Bonis indirects : se réfère aux commissions qu'un consultant indépendant se mérite pour son VB indirects.

VB indirects : se réfère à : a) votre VB pour vos recrues personnelles après leurs 300 premiers VP
b) votre VB personnel indirect pour vos recrues

Bonis de leadership : se réfère aux bonis qu'un consultant indépendant se mérite sur le VPG des recrues ayant le même niveau.

VP : se réfère au volume de points attribué à chaque produit pour le calcul des qualifications et de la promotion des rangs d'un consultant indépendant. Le volume de points est le même partout en Amérique du Nord.

VB : se réfère au volume de bonis attribué à chaque produit pour le calcul des commissions. La devise est celle qui a cours dans chaque pays représenté dans ce programme : É.-U. : \$ (É.-U.); CA : \$ (CA).

VPP : est défini comme étant le volume de points personnels par mois.

VPPC : est défini comme étant le volume de points personnels cumulatif.

VPTR : est défini comme étant le volume de points pour tout le réseau par mois.

VPCTR : est défini comme étant le volume de points cumulatif pour tout le réseau.

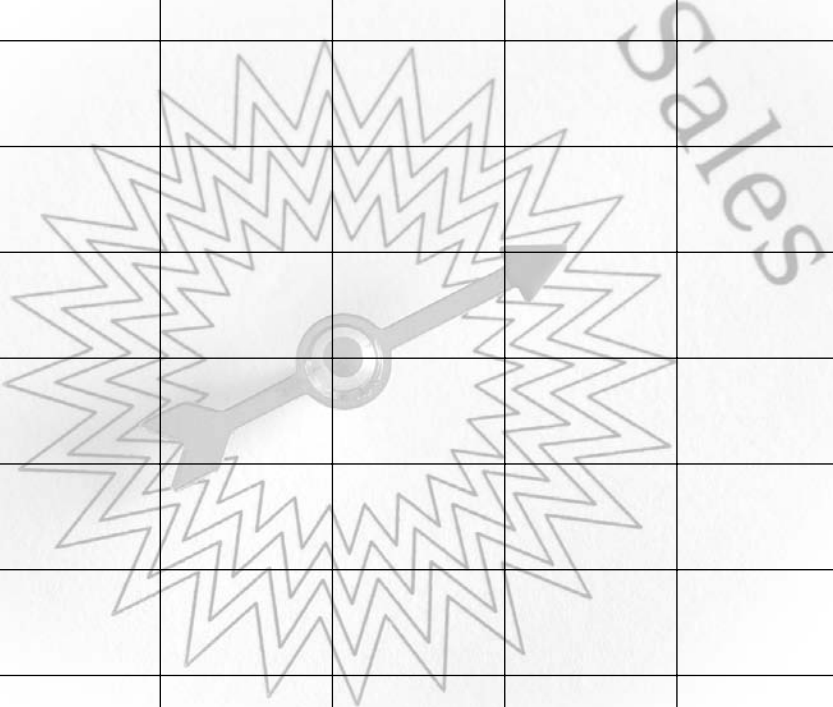
VPG : est défini comme étant le volume de points du groupe par mois calculé comme étant le VPTR moins le « volume de dégagement » pour les membres de rang égal ou supérieur.

VBG : est défini comme étant le volume de bonis du groupe par mois calculé comme étant le VBTR moins le « volume de dégagement » pour les membres de rang égal ou supérieur.

VBTR : est défini comme étant le volume de bonis de tout le réseau par mois.

PROGRAMME NORD-AMÉRICAIN DE RÉMUNÉRATION

MOIS	# DE CLIENTS	VENTES PERSONNELLES	VOLUME PERSONNEL	# DE RECRUES	MONTANT DU CHÈQUE, BONIS
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					





Siège Canadien

15, Allstate Parkway, Suite 105, Markham (Ontario) L3R 5B4

Tél. : (905) 475-8700; télécopieur : (905) 475-6800;

Malentendants : 1-877-TIANSHI (842-6744)

Site Web : www.tiensna.com