



**МАРКЕТИНГ-ПЛАН
ДИСТРИБЬЮТОРА
ООО «ТЯНЬШИ»**

Содержание

1. Определение терминов	2
2. Статусы дистрибуторов, интересы и обязательства	3
3. Особые вознаграждения	15

1. Определение терминов

1. **Обычный покупатель** – покупатель, который может приобретать продукцию компании по розничной цене.
2. **Дистрибутор** – любой дееспособный гражданин, рекомендованный зарегистрированным дистрибутором, совершивший покупку Стартового набора дистрибутора «Тяньши» (далее – Стартовый набор) и заполнивший/заключивший Заявление/Договор о присвоении статуса дистрибутора (далее – Заявление/Договор).
3. **Потребитель** – обычный покупатель или дистрибутор, приобретающий продукцию для личных нужд.
4. **Наставник** – любой дистрибутор, который рекомендует другое лицо для заполнения/заключения Заявления/Договора, становится наставником нового дистрибутора и обеспечивает информационную поддержку рекомендованного им лица.
5. **Розничная/продажная цена** – цена, предлагаемая обычным покупателям.
6. **Дистрибуторская цена** – цена продукции для дистрибуторов.
7. **Прямые подчиненные дистрибуторы** – совокупность всех дистрибуторов, непосредственно рекомендованных наставником.
8. **Непрямые (сетевые) подчиненные дистрибуторы** – совокупность всех подчиненных дистрибуторов, за исключением прямых подчиненных дистрибуторов.
9. **Сеть дистрибутора (дистрибуторская сеть)** – совокупность всех потребителей, привлеченных дистрибутором лично или посредством других участников своей группы (сети).
10. **Прямая сеть** – сеть дистрибуторов, созданная по рекомендации прямого подчиненного дистрибутора (включающая и самого прямого подчиненного дистрибутора).
11. **Равные степени** – дистрибуторы по одной рекомендованной линии, имеющие равную между собой степень в одной сети.
12. **PV (Point Volume)** – расчетная единица, являющаяся частью стоимости продукции, величина которой учитывается для расчета объема продаж.
13. **BV (Bonus Volume)** – расчетная единица, являющаяся частью стоимости продукции, величина которой учитывается для расчета вознаграждения.
14. **Ежемесячный личный объем продаж (ЛО)** – сумма закупок продукции, выраженная в PV, которые дистрибутор совершил на свой ID-номер в течение одного операционного периода.
15. **Ежемесячный объем целой сети (ОЦС)** – совокупность личных объемов продаж дистрибутора и его подчиненных дистрибуторов в течение одного операционного периода.
16. **Боковой объем продаж (БО)** – это разность двух объемов продаж, которую можно представить следующим образом: «Боковой объем = X – Y», где величина «X» представляет собой ОЦС, а величина «Y» – это объем продаж в том же операционном периоде, совершенный подчиненными дистрибуторами, имеющими равные степени или выше.
17. **Личный накопленный объем продаж (ЛНО)** – сумма закупок продукции, выраженная в PV, которые дистрибутор совершил на свой ID-номер с даты подписания Заявления/Договора.
18. **Накопленный объем продаж сети (НОС)** – совокупность личных объемов продаж дистрибутора и его подчиненных дистрибуторов в течение срока пользования ID-номером.
19. **Прямой объем продаж (ПО)** – это объем продаж, совершенный прямыми подчиненными дистрибуторами на сумму, меньшую или равную 300 PV.
20. **Сетевой объем продаж (СО)** – данный объем состоит из двух частей (каждая часть считается для объема продаж за операционный период). Первая часть включает в себя совокупность личных объемов продаж, совершенных прямыми подчиненными дистрибуторами на сумму, превышающую 300 PV. Вторую часть составляют личные объемы закупок, совершенные сетевыми подчиненными.
21. **Стандартное звено «N»** – сеть прямого подчиненного дистрибутора с 3-мя звездами и выше, объем закупок в которой за операционный период превысил или равняется 2000 PV.

22. Вознаграждение – денежное вознаграждение за оказанные услуги, которое ООО «Тяньши» выплачивает дистрибутору в соответствии с Маркетинг-планом.

23. Прямое вознаграждение – соответствующее статусу дистрибутора вознаграждение, начисляемое от прямого объема продаж (см. раздел 3, п. 1.1).

24. Сетевое вознаграждение – соответствующее статусу дистрибутора вознаграждение, начисляемое от сетевого объема продаж (см. раздел 3, п. 1.1)

25. Вознаграждение за руководство – вознаграждение, начисляемое дистрибуторам с 5-ю звездами и выше при условии наличия дистрибуторов равной степени (см. раздел 3, п. 1.1).

26. Скидка – под скидкой понимается сумма, на которую снижается продажная цена продукции при осуществлении личной закупки дистрибутором.

Статус по Маркетинг-плану	1*	2*	3*	4*	5*	6*	7*	8* и выше
Процент скидки (от суммы заказа в BV)	0	0	15 %	19 %	23 %	27 %	32 %	38 %

2. Статусы дистрибуторов, интересы и обязательства

2.1. Статусы дистрибуторов

Право на получение денежного вознаграждения имеют только те дистрибуторы, которые заключили Договор на услуги дистрибутора/Договор об оказании услуг.



Дистрибутор с 1-й звездой

Статус: дееспособный гражданин, рекомендованный зарегистрированным дистрибутором «Тяньши», совершивший покупку Стартового набора и заполнивший/заключивший Заявление/Договор, после подтверждения становится дистрибутором с 1-й звездой.

Интересы и обязательства:

Данный дистрибутор приобретает право заказывать в компании «Тяньши» продукцию по дистрибуторским ценам и рекомендовать других людей для участия в бизнесе «Тяньши».



Дистрибутор с 2-мя звездами

Статус: любой дистрибутор, соответствующий перечисленным ниже условиям:

Вариант 1: дистрибутор с 1-й звездой, совершивший в компании «Тяньши» личные закупки продукции на общую накопленную сумму, превышающую или равную 100 PV, в том же операционном периоде становится дистрибутором с 2-мя звездами.

Вариант 2: вновь вступивший дистрибутор, совершивший в компании «Тяньши» разовую закупку продукции на сумму, превышающую или равную 100 PV, в том же операционном периоде становится дистрибутором с 2-мя звездами.

Интересы и обязательства:

Данный дистрибутор приобретает право на получение прямого вознаграждения в размере 5 % от суммы прямого объема продаж в BV.



Дистрибутор с 3-мя звездами

Статус: любой дистрибутор, соответствующий перечисленным ниже условиям:

Вариант 1: дистрибутор, совершивший в компании «Тяньши» личные закупки продукции на общую накопленную сумму, превышающую или равную 300 PV, в том же операционном периоде становится дистрибутором с 3-мя звездами.

Вариант 2: вновь вступивший дистрибутор, совершивший в компании «Тяньши» разовую закупку продукции на сумму, превышающую или равную 300 PV, в том же операционном периоде становится дистрибутором с 3-мя звездами.

Интересы и обязательства:

Если у дистрибутора с 3-мя звездами имеется личный объем закупок, он имеет право на получение прямого вознаграждения в размере 15 % от суммы прямого объема продаж в BV, на соответствующую сумму сетевого вознаграждения (см. раздел 3, п. 1.1) за операционный период, а также право на получение скидки в размере 15 % на приобретаемую лично продукцию.



Дистрибутор с 4-мя звездами

Статус: любой дистрибутор, соответствующий перечисленным ниже условиям:

Вариант 1: вновь вступивший дистрибутор, совершивший в компании «Тяньши» разовую закупку на сумму, превышающую или равную 1200 PV, в том же операционном периоде получает статус дистрибутора с 4-мя звездами.

Вариант 2: дистрибутор, закупивший в компании «Тяньши» продукцию на общую накопленную сумму, превышающую или равную 1200 PV, в том же операционном периоде получает статус дистрибутора с 4-мя звездами.



Вариант 3: любой дистрибутор с 3-мя звездами, имеющий в трех прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 3-мя звездами и в то же время общий накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 1500 PV, в том же операционном периоде становится дистрибутором с 4-мя звездами.

Вариант 4: любой дистрибутор с 3-мя звездами, имеющий в двух прямых сетях по одному дистрибутору с 3-мя звездами и в то же время общий накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 3000 PV, в том же операционном периоде получает статус дистрибутора с 4-мя звездами.

Интересы и обязательства:

Если у дистрибутора с 4-мя звездами имеется личный объем закупок, он имеет право на получение прямого вознаграждения в размере 19 % от суммы прямого объема продаж в BV, на соответствующую сумму сетевого вознаграждения за операционный период (см. раздел 3, п. 1.1), а также право на получение скидки в размере 19 % на приобретаемую лично продукцию.



Дистрибутор с 5-ю звездами

Статус: дистрибутор при выполнении следующих условий может получить статус дистрибутора с 5-ю звездами:

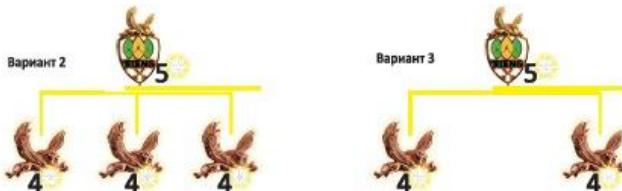
Вариант 1: любой дистрибутор, совершивший в компании «Тяньши» разовую закупку или закупки на общую накопленную сумму, превышающую или равную 6000 PV, в том же операционном периоде получает статус дистрибутора с 5-ю звездами.

Вариант 2: дистрибьютор с 3-мя звездами и выше, имеющий в трех прямых сетях как минимум по одному дистрибьютору с 4-мя звездами и в то же время общий накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 6000 PV, в том же операционном периоде получает статус дистрибьютора с 5-ю звездами.

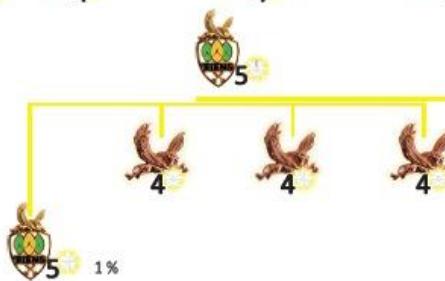
Вариант 3: дистрибьютор с 3-мя звездами и выше, имеющий в двух прямых сетях как минимум по одному дистрибьютору с 4-мя звездами и в то же время общий накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 12 000 PV, в том же операционном периоде получает статус дистрибьютора с 5-ю звездами.

Интересы и обязательства:

1. Дистрибьютор, достигший статуса 5 звезд, имеет право на получение скидки в размере 23 % на приобретаемую лично продукцию.
2. Если у дистрибьютора с 5-ю звездами имеется личный объем закупок, превышающий или равный 50 PV, он имеет право на получение прямого вознаграждения в размере 23 % от суммы прямого объема продаж в BV и на соответствующую сумму сетевого вознаграждения за операционный период (см. раздел 3, п. 1.1).
3. Дистрибьютор с 5-ю звездами при условии соответствия требованиям вариантов 1-3, а также, если в данном операционном периоде боковой объем продаж превысил или равняется 600 PV, имеет право на получение вознаграждения за руководство от суммы бокового объема одного поколения дистрибьюторов равной степени (см. раздел 3, п. 1.2).



Пример:



Дистрибьютор с 6-ю звездами

Статус: любой дистрибьютор с 3-мя звездами и выше при выполнении следующих условий может получить статус дистрибьютора с 6-ю звездами:

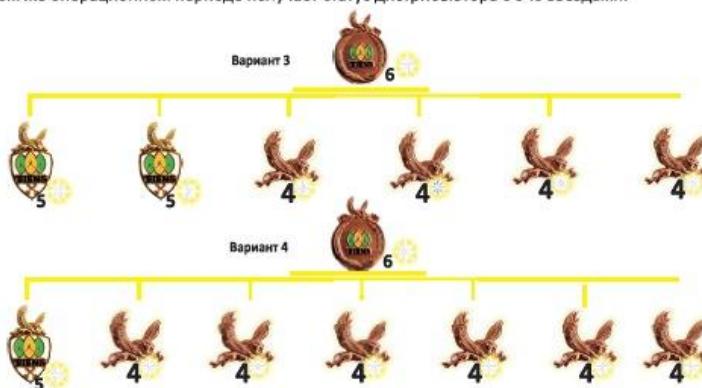
Вариант 1: имеющий в трех прямых сетях как минимум по одному дистрибьютору с 5-мя звездами и в то же время общий накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 25 000 PV, в том же операционном периоде получает статус дистрибьютора с 6-ю звездами.

Вариант 2: имеющий в двух прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 5-ю звездами и в то же время общий накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 50 000 PV, в том же операционном периоде получает статус дистрибутора с 6-ю звездами.



Вариант 3: имеющий в двух прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 5-ю звездами, в четырех прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 4-мя звездами и в то же время общий накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 25 000 PV, в том же операционном периоде получает статус дистрибутора с 6-ю звездами.

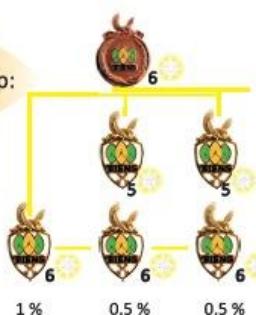
Вариант 4: имеющий в одной прямой сети как минимум одному дистрибутору с 5-ю звездами, в шести прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 4-мя звездами и в то же время общий накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 25 000 PV, в том же операционном периоде получает статус дистрибутора с 6-ю звездами.



Интересы и обязательства:

- Дистрибутор, достигший статуса 6 звезд, имеет право на получение скидки в размере 27 % на приобретаемую лично продукцию.
- Если у дистрибутора с 6-ю звездами имеется личный объем закупок, превышающий или равный 100 PV, он имеет право на получение премии в размере 27 % от суммы прямого объема продаж в BV и на соответствующую сумму сетевого вознаграждения за операционный период (см. раздел 3, п. 1.1).
- Дистрибутор с 6-ю звездами при условии соответствия требованиям вариантов 1–4, а также, если в данном операционном периоде боковой объем продаж превысил или равняется 1000 PV, имеет право на получение премии за руководство (см. раздел 3, п. 1.2) с дистрибуторов равной степени в глубину от одного до трех поколений, в зависимости от количества стандартных звеньев (глубина поколений, с которых дистрибутор получает вознаграждение, определяется по формуле «N + 1», где «N» – количество стандартных звеньев).

Пример:





Дистрибутор с 7-ю звездами

Статус: любой дистрибутор с 3-мя звездами и выше при выполнении данных условий может получить статус дистрибутора с 7-ю звездами в следующем операционном периоде:



Вариант 1: имеющий в трех прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 6-ю звездами и в то же время общий накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 100 000 PV



Вариант 2: имеющий в двух прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 6-ю звездами и в то же время общий накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 200 000 PV.

Вариант 3: имеющий в двух прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 6-ю звездами, в четырех прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 5-ю звездами и в то же время общий накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 100 000 PV.



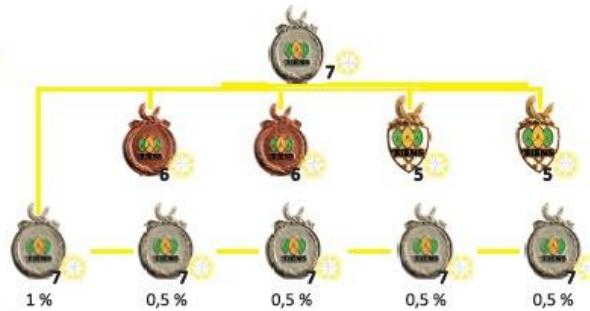
Вариант 4: имеющий в одной прямой сети как минимум одного дистрибутора с 6-ю звездами, в шести прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 5-ю звездами и в то же время общий накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 100 000 PV.



Интересы и обязательства:

1. Дистрибутор, достигший статуса 7 звезд, имеет право на получение скидки в размере 32 % на приобретаемую лично продукцию.
2. Если у дистрибутора с 7-ю звездами имеется личный объем закупок, превышающий или равный 200 PV, он имеет право на получение прямого вознаграждения в размере 32 % от суммы прямого объема продаж в BV и на соответствующую сумму сетевого вознаграждения за операционный период (см. раздел 3, п. 1.1).
3. Дистрибутор с 7-ю звездами при условии соответствия требованиям вариантов 1–4, а также, если в данном операционном периоде боковой объем продаж превышает или равняется 2000 PV, имеет право на получение вознаграждения за руководство (см. раздел 3, п. 1.2) с дистрибутором равной степени в глубину от одного до пяти поколений, в зависимости от количества стандартных звеньев (глубина поколений), с которых дистрибутор получает вознаграждение, определяется по формуле «N + 1», где «N» – количество стандартных звеньев).

Пример:



Дистрибутор с 8-ю звездами



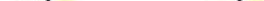
Статус: любой дистрибутор с 3-мя звездами и выше при выполнении данных условий может получить статус дистрибутора с 8-ю звездами в следующем операционном периоде:



Вариант 1: имеющий в трех прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 7-ю звездами и в то же время общий накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 400 000 PV.



Вариант 2: имеющий в двух прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 7-ю звездами и в то же время общий накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 800 000 PV.



Вариант 3: имеющий в двух прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 6-ю звездами и в то же время общий накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 400 000 PV.

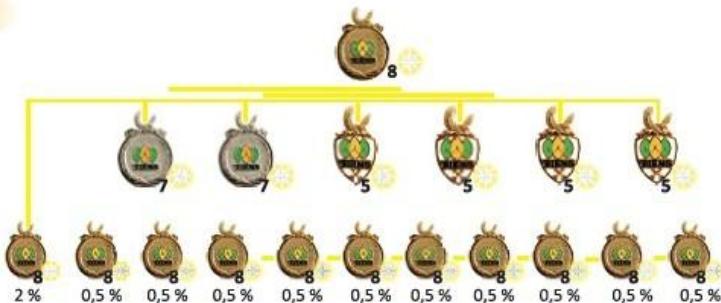
Вариант 4: имеющий в одной прямой сети как минимум одного дистрибутора с 7-ю звездами, в шести прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 6-ю звездами и в то же время общий накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 400 000 PV.



Интересы и обязательства:

1. Дистрибутор, достигший статуса 8 звезд, имеет право на получение скидки в размере 38 % на приобретаемую лично продукцию.
2. Если у дистрибутора с 8-ю звездами имеется личный объем закупок, превышающий или равный 300 PV, он имеет право на получение прямого вознаграждения в размере 38 % от суммы прямого объема продаж в BV и на соответствующую сумму сетевого вознаграждения за операционный период (см. раздел 3, п. 1.1).
3. Дистрибутор с 8-ю звездами при условии соответствия требованиям вариантов 1-4, а также, если в данном операционном периоде боковой объем продаж превышает или равняется 3000 PV, имеет право на получение вознаграждения за руководство (см. раздел 3, п. 1.2) с дистрибуторами равной степени в глубину от одного до одиннадцати поколений, в зависимости от количества стандартных звеньев (глубина поколений, с которых дистрибутор получает вознаграждение, определяется по формуле «N + 1», где «N» – количество стандартных звеньев).

Пример:



Маркетинг-план ООО «Тяньши»

Статус/Вид		1★	2★	3★	4★	5★	6★
Условия для повышения статуса и получения вознаграждения (PV)	Личный накопительный объем продаж дистрибутора (Д)	Покупка Стартового набора	100	300	1200	6000	
	2 Д (n - 1)★				3000	12 000	50 000
	3 Д (n - 1)★				1500	6000	25 000
	2 Д (n - 1)★ + 4 Д (n - 2)★						25 000
	1 Д (n - 1)★ + 6 Д (n - 2)★						25 000
Личный объем закупок				Ежемесячно минимум 1 закупка	Ежемесячно минимум 1 закупка	50	100
	Боковой объем продаж					600	1000
	Объем продаж целой сети						
Вознаграждение	(1) Прямое/сетевое вознаграждение (41 %) 1. Применяется по отношению к дистрибуторам 2★ и выше. 2. Дистрибуторы 3★ и выше должны выполнить требования по личным объемам закупок.		5 %	15 %	19 %	23 %	27 %
	(2) Вознаграждение за руководство (7 %) 1. Применяется по отношению к дистрибуторам 5★ и выше. 2. Рассчитывается из бокового объема продаж подчиненных дистрибуторов равной степени. 3. При этом происходит компрессия нестандартных звеньев. Звенья, в которых были не соблюдены требования к боковому объему продаж, называются нестандартными. 4. Глубина поколений, с которых дистрибутор получает вознаграждение, определяется по формуле «n + 1», где «n» – количество стандартных звеньев.	Поколения	2★	3★	4★	5★	6★
	1					1 %	1 %
	2						0,5 %
	3						0,5 %
	4						
	5						
	6						
	7						
	8						
	9						
	10						
	11						
Статус	Требования						
	Пропорция						
	Статус						6★
Вознаграждение (1,6 %)							
	Участие в международной торжественной конференции (9,4 %)						

Пропорция вознаграждения: прямое/сетевое вознаграждение 41 % + вознаграждение за руководство 7 % + почетное вознаграждение 5,5 % + особые вознаграждения за заслуги 2 % = 55,5 %

7★	8★	БЛ	СЛ	ЗЛ	ЗЛ с 1-5★	ПЧП	ЗПЧП
		Определенное количество подчиненных дистрибуторов со степенью 8★ (или выше)					
200 000	800 000					4 подчиненных ЗЛ	4 подчиненных ПЧП + 6 подчиненных ЗЛ
100 000	400 000						
100 000	400 000						
100 000	400 000						
200	300	300	300	300	300	300	
2000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	
		Объем продаж целой сети каждого подчиненного дистрибутора 8★ превышает или равен 20 000 РВ	Объем продаж целой сети каждого подчиненного дистрибутора 8★ превышает или равен 20 000 РВ	Объем продаж целой сети каждого подчиненного дистрибутора 8★ превышает или равен 20 000 РВ	Объем продаж целой сети каждого подчиненного дистрибутора 8★ превышает или равен 30 000 РВ	Объем продаж целой сети каждого подчиненного дистрибутора «Золотого Льва» превышает или равен 120 000 РВ	
32 %	38 %	39 %	40 %	41 %	41 %	41 %	41 %
7★	8★	БЛ	СЛ	ЗЛ	ЗЛ с 1-5★	ПЧП	ЗПЧП
1 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
	БЛ	СЛ	ЗЛ	ЗЛ с 1-5★	ПЧП	ЗПЧП	
		Объем продаж целой сети каждого подчиненного дистрибутора 8★ превышает или равен 20 000 РВ	Объем продаж целой сети каждого подчиненного дистрибутора 8★ превышает или равен 20 000 РВ	Объем продаж целой сети каждого подчиненного дистрибутора 8★ превышает или равен 20 000 РВ	Объем продаж целой сети каждого подчиненного дистрибутора 8★ превышает или равен 30 000 РВ	Объем продаж целой сети каждого подчиненного «Золотого Льва» превышает или равен 120 000 РВ	Объем продаж целой сети каждого из 4 подчиненных ПЧП превышает или равен 480 000 РВ и каждого из 6 «Золотых Львов» превышает или равен 120 000 РВ
		1,0 %	1,75 %	2,25 %	2,75-3,75 %	5 %	5,5 %
7★	8★	БЛ	СЛ	ЗЛ	ЗЛ с 1-5★	ПЧП	ЗПЧП
		Размер разового вознаграждения на покупку автомобиля составляет 25 000 РВ	Размер разового вознаграждения составляет 30 000 РВ	Размер разового вознаграждения составляет 40 000 РВ	Размер разового вознаграждения составляет 100 000 РВ		

Международная торжественная конференция в Китае или за рубежом

2.2. Почетные звания

Дистрибуторам после достижения высшей степени (т.е. дистрибуторам с 8-ю звездами) за дальнейшее расширение сети компания «Тяньши» присваивает почетные звания и ежемесячно выдает соответствующие вознаграждения. Сумма, выделяемая на выплату указанного вознаграждения, определена в пределах 5,5 % от общего объема продаж продукции «Тяньши» за операционный период, а также зависит от личных показателей дистрибутора.

Все дистрибуторы с почетными званиями имеют право на получение скидки в размере 38 % на приобретаемую лично продукцию.

Дистрибуторы с почетными званиями, выполнившие требования по объему и активности по своему статусу в операционном периоде, имеют право на получение нижеуказанных вознаграждений.

Бронзовый Лев

Статус: дистрибутор с 8-ю звездами, имеющий в двух прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 8-ю звездами.

Интересы и обязательства:

Если в операционном периоде у данного дистрибутора имеется личный объем закупок, превышающий или равный 300 PV, боковой объем продаж, превышающий или равный 3000 PV, а также минимум два дистрибутора с 8-ю звездами, объем продаж целой сети каждого из которых в операционном периоде превышает или равен 20 000 PV, он имеет право на:

1. Получение прямого вознаграждения в размере 39 % от суммы прямого объема продаж в BV.
2. Соответствующую сумму сетевого вознаграждения за операционный период (см. раздел 3, п. 1.1).
3. Получение вознаграждения за руководство (см. раздел 3, п. 1.2) с дистрибуторов равной степени в глубину от одного до одиннадцати поколений, в зависимости от количества стандартных звеньев (глубина поколений, с которых дистрибутор получает вознаграждение, определяется по формуле «N + 1», где «N» – количество стандартных звеньев).
4. Участвует в распределении почетного вознаграждения «Бронзового Льва» (1 % от общего объема продаж «Тяньши»).

Серебряный Лев

Статус: дистрибутор с 8-ю звездами, имеющий в трех прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 8-ю звездами.

Интересы и обязательства:

Если в операционном периоде у данного дистрибутора имеется личный объем закупок, превышающий или равный 300 PV, боковой объем продаж, превышающий или равный 3000 PV, а также минимум три дистрибутора с 8-ю звездами, объем продаж целой сети каждого из которых в операционном периоде превышает или равен 20 000 PV, он имеет право на:

1. Получение прямого вознаграждения в размере 40 % от суммы прямого объема продаж в BV.
2. Соответствующую сумму сетевого вознаграждения за операционный период (см. раздел 3, п. 1.1)
3. Получение вознаграждения за руководство (см. раздел 3, п. 1.2) с дистрибуторов равной степени в глубину от одного до одиннадцати поколений, в зависимости от количества стандартных звеньев (глубина поколений, с которых дистрибутор получает вознаграждение, определяется по формуле «N + 1», где «N» – количество стандартных звеньев).
4. Участвует в распределении почетного вознаграждения «Серебряного Льва» (1,75 % от общего объема продаж «Тяньши»).

Золотой Лев

Статус: дистрибутор с 8-ю звездами, имеющий в четырех прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 8-ю звездами.

Интересы и обязательства:

Если в операционном периоде у данного дистрибутора имеется личный объем закупок, превышающий или равный 300 PV, боковой объем продаж, превышающий или равный 3000 PV, а также минимум четыре дистрибутора с 8-ю звездами, объем продаж целой сети каждого из которых в операционном периоде превышает или равен 20 000 PV, он имеет право на:

1. Получение прямого вознаграждения в размере 41 % от суммы прямого объема продаж в BV.
2. Соответствующую сумму сетевого вознаграждения за операционный период (см. раздел 3, п. 1.1).
3. Получение вознаграждения за руководство (см. раздел 3, п. 1.2) с дистрибуторов равной степени в глубину от одного до одиннадцати поколений, в зависимости от количества стандартных звеньев (глубина поколений, с которых дистрибутор получает вознаграждение, определяется по формуле «N + 1», где «N» – количество стандартных звеньев).
4. Участвует в распределении почетного вознаграждения «Золотого Льва» (2,25 % от общего объема продаж «Тяньши»).



Золотой Лев с 1-й бриллиантовой звездой

Статус: дистрибутор с 8-ю звездами, имеющий в пяти прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 8-ю звездами.

Интересы и обязательства: соответствующие интересы и обязательства, распространяющиеся на дистрибуторов, обладающих почетным званием «Золотой Лев». Если в операционном периоде у данного дистрибутора имеется минимум пять дистрибуторов с 8-ю звездами, объем продаж целой сети каждого из которых в операционном периоде превышает или равен 30 000 PV, он имеет право участвовать в распределении почетного вознаграждения «Золотого Льва с 1-й бриллиантовой звездой» (2,75 % от общего объема продаж «Тяньши»).



Золотой Лев с 2-мя бриллиантовыми звездами

Статус: дистрибутор с 8-ю звездами, имеющий в шести прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 8-ю звездами.

Интересы и обязательства: соответствующие интересы и обязательства, распространяющиеся на дистрибуторов, обладающих почетным званием «Золотой Лев с 1-й бриллиантовой звездой». Если в операционном периоде у данного дистрибутора имеется минимум шесть дистрибуторов с 8-ю звездами, объем продаж целой сети каждого из которых в операционном периоде превышает или равен 30 000 PV, он имеет право участвовать в распределении почетного вознаграждения «Золотого Льва с 2-мя бриллиантовыми звездами» (3,25 % от общего объема продаж «Тяньши»).



Золотой Лев с 3-мя бриллиантовыми звездами

Статус: дистрибутор с 8-ю звездами, имеющий в семи прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 8-ю звездами.

Интересы и обязательства: соответствующие интересы и обязательства, распространяющиеся на дистрибуторов, обладающих почетным званием «Золотой Лев с 2-мя бриллиантовыми звездами». Если в операционном периоде у данного дистрибутора имеется минимум семь дистрибуторов с 8-ю звездами, объем продаж целой сети каждого из которых в операционном периоде превышает или равен 30 000 PV, он имеет право участвовать в распределении почетного вознаграждения «Золотого Льва с 3-мя бриллиантовыми звездами» (3,75 % от общего объема продаж «Тяньши»).





Золотой Лев с 4-мя бриллиантовыми звездами

Статус: дистрибутор, имеющий в восьми прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 8-ю звездами.

Интересы и обязательства: соответствующие интересы и обязательства, распространяющиеся на дистрибуторов, обладающих почетным званием «Золотой Лев с 4-мя бриллиантовыми звездами». Если в операционном периоде у данного дистрибутора имеется минимум восемь дистрибуторов с 8-ю звездами, объем продаж целой сети каждого из которых в операционном периоде превышает или равен 30 000 РV, он имеет право участвовать в распределении почетного вознаграждения «Золотого Льва с 4-мя бриллиантовыми звездами» (4,25 % от общего объема продаж «Тяньши»).



Золотой Лев с 5-ю бриллиантовыми звездами

Статус: дистрибутор, имеющий в десяти прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с 8-ю звездами.

Интересы и обязательства: соответствующие интересы и обязательства, распространяющиеся на дистрибуторов, обладающих почетным званием «Золотой Лев с 5-ю бриллиантовыми звездами». Если в операционном периоде у данного дистрибутора имеется минимум десять дистрибуторов с 8-ю звездами, объем продаж целой сети каждого из которых в операционном периоде превышает или равен 30 000 РV, он имеет право участвовать в распределении почетного вознаграждения «Золотого Льва с 5-ю бриллиантовыми звездами» (4,75 % от общего объема продаж «Тяньши»).



Почетный член правления

Статус: дистрибутор с 8-ю звездами, имеющий в четырех прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с почетным званием «Золотой Лев».

Интересы и обязательства: соответствующие интересы и обязательства, распространяющиеся на дистрибуторов, обладающих почетным званием «Золотой Лев». Если в операционном периоде у дистрибутора в четырех прямых сетях имеется по одному дистрибутору со степенью «Золотой Лев» с суммой объема продаж целой сети у каждого из них, превышающей или равной 120 000 РV, он имеет право участвовать в распределении почетного вознаграждения «Почетного члена правления» (5 % от общего объема продаж «Тяньши»).



Заслуженный почетный член правления

Статус: дистрибутор, имеющий в четырех прямых сетях как минимум по одному дистрибутору с почетным званием «Почетный член правления» и в шести сетях по одному дистрибутору с почетным званием «Золотой Лев».

Интересы и обязательства: соответствующие интересы и обязательства, распространяющиеся на дистрибуторов, обладающих званием «Почетный член правления» и «Золотой Лев с 5-ю бриллиантовыми звездами». Если в операционном периоде у дистрибутора в четырех прямых сетях имеется по одному дистрибутору с почетным званием «Почетный член правления» с суммой объема продаж целой сети у каждого из них, превышающей или равной 480 000 РV, а в шести других сетях минимум по одному дистрибутору с почетным званием «Золотой Лев» с суммой объема продаж целой сети каждого из них, превышающей или равной 120 000 РV, он имеет право участвовать в распределении почетного вознаграждения «Заслуженного почетного члена правления» (5,5 % от общего объема продаж «Тяньши»).



3. Особые вознаграждения

◆ 1. Ежемесячное вознаграждение:

1.1. Прямое и сетевое вознаграждение (41 %)

Дистрибутор в соответствии со своей степенью имеет право на получение прямого вознаграждения, рассчитываемого из его прямого объема продаж, и сетевого вознаграждения, рассчитываемого из сетевого объема продаж, совершенных его подчиненными дистрибуторами разных степеней.

Статус	2*	3*	4*	5*	6*	7*	8*	БЛ	СЛ	ЭЛ
ПВ	5 %	15 %	19 %	23 %	27 %	32 %	38 %	39 %	40 %	41 %
СВ		10 %	4–14 %	4–18 %	4–22 %	5–27 %	6–33 %	1–34 %	1–35 %	1–36 %

1.2. Вознаграждение за руководство (7 %)

Дистрибутор со статусом 5 звезд и выше при условии наличия подчиненных дистрибуторов равной степени, а также соблюдения требований к боковому и личному объему продаж в операционном периоде имеет право на получение вознаграждения за руководство с дистрибуторами равной степени в глубину в зависимости от количества стандартных звеньев. Глубина поколений, с которых дистрибутор получает вознаграждение, определяется по формуле «N + 1», где «N» – количество стандартных звеньев. При этом происходит компрессия нестандартных звеньев. Звенья, в которых не были соблюдены требования к боковому объему продаж, называются нестандартными. Вознаграждение за руководство дистрибутором со статусом 7 звезд и ниже начисляется вышестоящим дистрибутором, вознаграждение за руководство дистрибутором со статусом 8 звезд и выше выдается ООО «Тяньши».

Статус	5*	6*	7*	8*	БЛ	СЛ	ЭЛ
Поколения	1	1 %	1 %	1 %	2 %	2 %	2 %
	2		0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
	3		0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
	4			0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
	5			0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
	6				0,5 %	0,5 %	0,5 %
	7				0,5 %	0,5 %	0,5 %
	8				0,5 %	0,5 %	0,5 %
	9				0,5 %	0,5 %	0,5 %
	10				0,5 %	0,5 %	0,5 %
	11				0,5 %	0,5 %	0,5 %
Личный объем закупок	50	100	200	300	300	300	300
Боковой объем продаж	600	1000	2000	3000	3000	3000	3000

1.3. Почетное вознаграждение (в пределах 5,5 %)

Дистрибуторы с почетными степенями при условии ежемесячного выполнения личного объема закупок, бокового объема продаж и требований по сетевому объему продаж приобретают право на участие в распределении вознаграждения за почетное звание. Данное вознаграждение начисляется один раз в операционный период и выплачивается по истечении двух операционных периодов.



Статус	БЛ	СЛ	ЗЛ	ЗЛ с 1-5*	ПЧП	ЗПЧП
Требования	Объем продаж целой сети каждого подчиненного дистрибутора 8★ превышает или равен 20 000 PV	Объем продаж целой сети каждого подчиненного дистрибутора 8★ превышает или равен 20 000 PV	Объем продаж целой сети каждого подчиненного дистрибутора 8★ превышает или равен 20 000 PV	Объем продаж целой сети каждого подчиненного дистрибутора 8★ превышает или равен 30 000 PV	Объем продаж целой сети каждого подчиненного «Золотого Льва» превышает или равен 120 000 PV	Объем продаж целой сети каждого из 4 подчиненных ПЧП превышает или равен 480 000 PV и каждого из «Золотых Львов» превышает или равен 120 000 PV
Пропорция вознаграждения	1,0 %	1,75 %	2,25 %	2,75-3,75 %	5 %	5,5 %

◆ 2. Особые вознаграждения за заслуги:

2.1. Возднаграждение с целью участия в международной торжественной конференции

Статус для получения вознаграждения: дистрибуторы с 6-ю звездами и выше приобретают право на участие в международной торжественной конференции. Компания определяет победителей, условия начисления и выплаты вознаграждения. Размер выделенной суммы определен в пределах 0,4 % от общего объема продаж «Тяньши» (в BY).

2.2. Возднаграждение «Престижный автомобиль»

Статус для получения вознаграждения: дистрибутор, получивший почетное звание «Серебряный Лев», имеет право на получение от компании «Тяньши» данного вознаграждения, если 6 месяцев (в том числе 3 месяца подряд) в течение одного финансового года он получал почетное вознаграждение «Серебряного Льва».

Разовое вознаграждение составляет 25 000 у.е. (по курсу, установленному компанией) и должно быть обязательно использовано на приобретение дистрибутором автомобиля.

2.3. Возднаграждение «Роскошная яхта»

Статус для получения вознаграждения: дистрибутор, получивший почетное звание «Золотой Лев», имеет право на получение от компании «Тяньши» данного вознаграждения, если 6 месяцев (в том числе 3 месяца подряд) в течение одного финансового года он получал почетное вознаграждение «Золотого Льва».

Разовое вознаграждение составляет 30 000 у.е.

2.4. Возднаграждение «Личный самолет»

Статус для получения вознаграждения: дистрибутор, получивший почетное звание «Золотой Лев с 5-ю бриллиантовыми звездами», имеет право на получение от компании «Тяньши» данного вознаграждения, если 6 месяцев (в том числе 3 месяца подряд) в течение одного финансового года он получал почетное вознаграждение «Золотого Льва с 5-ю бриллиантовыми звездами».

Разовое вознаграждение составляет 40 000 у.е.

2.5. Возднаграждение «Роскошная вилла»

Статус для получения вознаграждения: дистрибутор, получивший почетное звание «Почетный член правления», имеет право на получение от компании «Тяньши» данного вознаграждения, если 6 месяцев (в том числе 3 месяца подряд) в течение одного финансового года он получал почетное вознаграждение «Почетного члена правления».

Разовое вознаграждение составляет 100 000 у.е.