

ПЛАН ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

Компания **Agel** создала поистине революционный маркетинг-план, который предлагает кратчайший путь к осуществлению Ваших целей. Мы верим, что этот инновационный маркетинг-план принесет самые большие чеки в истории сетевого маркетинга. Маркетинг-план **Agel** не является ни бинарным, ни матричным, ни ступенчатым и ни маркетингом с отрывом. Это совершенно новый тип маркетинг-плана — "Квадра-план".

В "Квадра-плане" собраны лучшие идеи из четырех наиболее успешных видов маркетинг-планов за последние 15 лет. Были отобраны все лучшие моменты и убрано все лишнее, что их сопровождало. Потрясающий компенсационный план **Agel** справедливо вознаграждает всех участников бизнеса и способствует быстрому росту Вашей организации. Это наиболее выгодный и справедливый план вознаграждений из всех, которые когда-либо были созданы, поэтому если Вы ищете возможность создания надежного и солидного остаточного дохода, компания **Agel** должна быть вверху Вашего списка.

ОТЗЫВЫ О ПЛАНЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

Глен Дженсен, основатель и исполнительный директор

"Когда мы начали создавать модель нашего бизнеса, мы отобрали лучшие элементы из различных планов выплат и объединили их в один великолепный маркетинг-план. Также мы исключили элементы, которые нам не нравились. В итоге мы разработали совершенно новый способ вознаграждения участников нашего бизнеса."

"Когда ветераны сетевого маркетинга видят и осознают этот план, они сразу же приходят в восторг. Он включает лучшие элементы из четырех основных моделей маркетинг-планов. Наш маркетинг-план является совершенно новым типом планов вознаграждений, и людям он очень нравится."

Эрик Уорри, опытный и успешный дистрибьютор

"Кумулятивный бонус — это самая большая инновация среди компенсационных планов сетевых компаний, которые я когда-либо видел на протяжении моей 15-летней карьеры в этой индустрии. Он по-настоящему вознаграждает людей за правильные действия и дает каждому лидеру огромный финансовый стимул помогать своим дистрибьюторам добиваться максимального успеха. Я верю, что кумулятивный бонус создаст самые большие чеки в истории сетевого маркетинга."

*"Мне очень важно работать по принципу "выигрыш/выигрыш". Когда я решил вернуться в сетевой бизнес в качестве дистрибьютора, я искал компанию, которая стала бы моей последней. Поэтому мне нужен был честный и сбалансированный маркетинг-план. Чем больше я изучал "Квадра-план", тем больше понимал, что в нем есть все необходимые элементы, которые я искал на протяжении своей карьеры в сетевом маркетинге. Я увидел, что **Agel** имеет маркетинг-план, благодаря которому я могу заработать много денег. И благодаря этому маркетинг-плану мои люди могут заработать много денег вместе со мной. А разве не это самое главное?"*

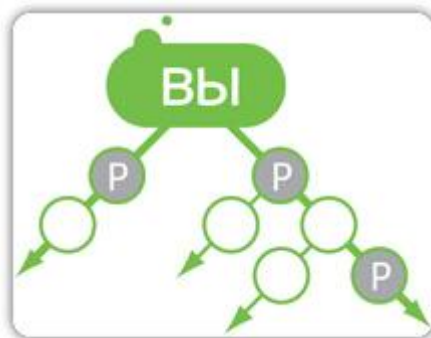
Ренди Гейдж, гуру сетевого маркетинга

"Я увидел действительно хорошо сбалансированный план, который был создан таким образом, чтобы вознаграждать дистрибьюторов за правильные действия, а это является важнейшим условием создания сильной организации. Я почувствовал, что этот маркетинг-план создаст огромные чеки для многих людей — до сих пор так и происходит."

*"Я нашел компанию, которую Вы можете с гордостью рекомендовать своим друзьям и родным. Компанию, где даже обычные люди могут добиться невероятного успеха. И эта компания — **Agel**."*

ОПИСАНИЕ ПЛАНА ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

Вы развиваете Вашу структуру в двух направлениях, но, несмотря на это, маркетинг-план **Agel** не является бинарным. Компания **Agel** разработала мощную концепцию развития структуры в двух направлениях и создала превосходную систему выплаты комиссионных, которая лишена всех недостатков обычных бинарных планов. Маркетинг-план **Agel** предоставляет начинающим дистрибьюторам реальный шанс на успех, а опытным сетевикам возможность получать столько, сколько они по-настоящему заслуживают. Этот план концентрирует Вас не на удержании квалификации для получения чека, а на стремлении заработать максимальную прибыль.



Благодаря этой системе построения бизнеса у Вас есть реальный шанс, что вышестоящие спонсоры будут ставить новых людей под Вас, а их комиссионный объем будет учитываться при подсчете Ваших бонусов. Двухсторонняя система развития структуры помогает быстрее выстраивать Вашу организацию и обеспечивает сильную спонсорскую поддержку каждому Вашему дистрибьютору.

Маркетинг-план **Agel** предлагает 8 различных путей заработка:

- Вы получаете \$35 либо \$200 благодаря *быстрым стартовым комиссионным* в зависимости от вида активационного заказа Вашего лично зарегистрированного дистрибьютора.
- Вы получаете 10% от товарооборота в Вашей меньшей "ветке" по *групповому бонусу*, максимально до \$25,000 в месяц с одного бизнес-центра.
- Когда Вы достигаете ранга Директора (10,000 очков в Вашей меньшей "ветке"), Вы начинаете получать *кумулятивный бонус* в размере от 25% до 50% от группового бонуса каждого лично зарегистрированного дистрибьютора, независимо от того, на каком уровне он находится. Также Вы получаете комиссионные с их личной структуры, вплоть до 7 поколения.
- Если Вы квалифицированы на директорский уровень, Вы участвуете в распределении 3% от общемирового объема продаж компании. Этот *директорский бонус* выплачивается за каждый прирост Вашей меньшей "ветки" на 1000 CV в текущем периоде.
- Также есть 3 дополнительных бонуса: *бонус на автомобиль, бонус на ведение бизнеса и бонус на путешествия*.

Для того, чтобы Вы могли развивать Ваш бизнес наиболее эффективно, маркетинг-план **Agel** был разделен на четыре периода. "Квадра-план" предоставляет Вам потенциал высоких заработков на каждом этапе построения Вашего бизнеса:

- **Стартовый период.** На стартовом периоде Вы зарабатываете *быстрые стартовые комиссионные* и прибыль от розничной продажи продукции (если Вы любите продавать).
- **Переходный период.** На переходном периоде, в процессе роста и становления личной структуры, Вы зарабатываете комиссионные с *группового и директорского бонусов*.
- **Период Подъема.** На периоде подъема Вы зарабатываете уникальный *кумулятивный бонус*, который является нововведением компании **Agel**.
- **Лидерский период.** Лидерский период знаменует собой уверенную стабильность, когда Ваша структура уже построена. На этом периоде компания выплачивает Вам дополнительные лидерские бонусы: *бонус на автомобиль, бонус на ведение бизнеса и бонус на путешествия*.

Примечание. Маркетинг-план **Agel** варьируется для стран с разным уровнем развития экономики, чтобы сделать бизнес с **Agel** более простым и доступным для большинства людей в этих странах.

ОПЦИИ ВХОДА В БИЗНЕС

Для получения статуса независимого дистрибьютора и права на участие в распределении комиссионных в соответствии с маркетинг-планом компании **Agel**, Вы должны войти на одну из следующих опций:

Директорская опция (\$1040)	
	• 16 коробок продукции. • 3 бизнес-центра. • 500 CV идут в сеть. • Право на <i>директорский бонус</i>.
Дистрибьюторская опция (\$260)	
	• 4 коробки продукции. • 1 бизнес-центр. • 125 CV идут в сеть.

Дополнительный единовременный регистрационный взнос составляет \$35. Стоимость доставки продукции оплачивается отдельно.

Примечание. В России действует налог на добавленную стоимость (НДС 18%), поэтому стоимость директорской и дистрибьюторской опции составляет \$1262 и \$342 соответственно (с учетом регистрационного взноса). На Украине НДС равен 20%, поэтому стоимость директорской и дистрибьюторской опции составляет \$1283 и \$347 соответственно (с учетом регистрационного взноса). Стоимость одной коробки продукции составляет \$65 (без учета НДС).

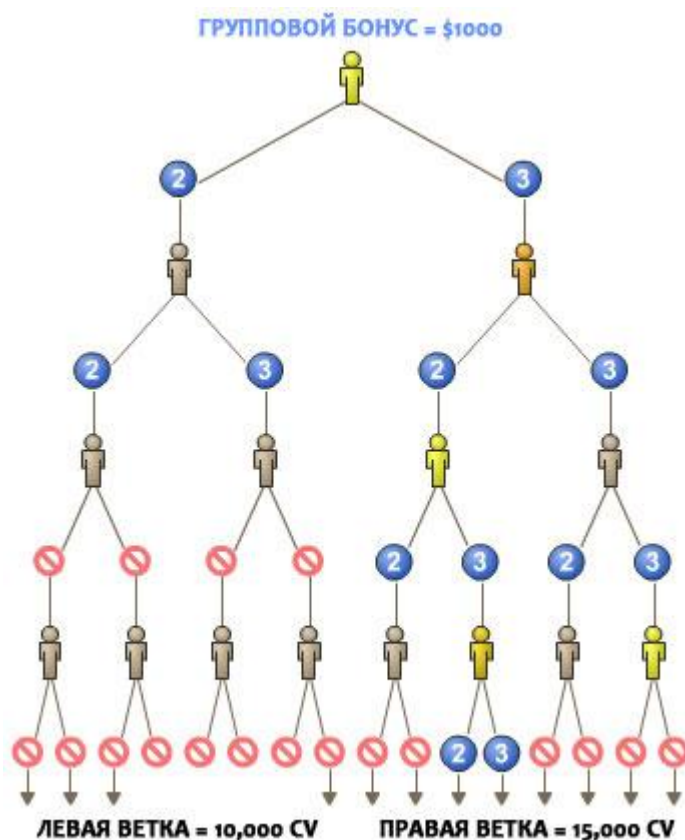
8 ПРОСТЫХ ПУТЕЙ ЗАРАБАТЫВАНИЯ ДЕНЕГ

Быстрые стартовые комиссионные

Первое требование, которое поставила компания **Age1** при разработке плана вознаграждений — возможность зарабатывать деньги быстро. Поэтому она ввела *быстрые стартовые комиссионные*, которые вознаграждают Вас за активационные заказы Ваших новых дистрибьюторов.

Дистрибьюторская опция	
Если Ваш лично зарегистрированный дистрибьютор входит в бизнес на дистрибьюторскую опцию, то с его активационного заказа Вы получаете комиссионные в размере:	\$35
Директорская опция	
Если Ваш лично зарегистрированный дистрибьютор входит в бизнес на директорскую опцию, то с его активационного заказа Вы получаете комиссионные в размере:	\$200

Групповой бонус



Групповой бонус является одним из основных источников остаточного дохода. По *групповому бонусу* Вы получаете комиссионные в размере 10% от месячного комиссионного объема (CV) в Вашей меньшей "ветке". *Групповой бонус* выплачивается кратным каждым 100 CV. Максимальный размер этого бонуса составляет не более \$25,000 в месяц (250,000 CV) с одного бизнес-центра. Вы получаете *групповой бонус* от всего объема продаж всех дистрибьюторов в Вашей меньшей "ветке", независимо от того, кем они подписаны и на каком уровне находятся.

Если Вы вошли в бизнес на дистрибьюторскую опцию и приобрели 1 бизнес-центр, то у Вас может быть 1 меньшая "ветка". Если Вы квалифицированы на директорскую опцию и приобрели 3 бизнес-центра, то у Вас может быть 3 меньших "ветки" и, соответственно, с каждой из них Вы сможете получать *групповой бонус* (максимально $\$25,000 \times 3 = \$75,000$). *Групповой бонус* выплачивается с Вашего первого месяца вступления в компанию.

Кумулятивный бонус

Когда Вы действительно осознаете этот бонус, Вы поймете, почему мы утверждаем, что "Квадра-план" является самой революционной инновацией среди маркетинг-планов за последние 15-20 лет. *Кумулятивный бонус* вознаграждает Вас мощным остаточным доходом и позволяет Вам получать комиссионные с большой глубины Вашей структуры.

По кумулятивному бонусу Вы получаете от 25 до 50% от *группового бонуса* всех лично спонсированных дистрибьюторов, независимо от того, на каком уровне или в какой "ветке" они находятся. Они всегда остаются Вашим первым поколением, и Вы всегда получаете *кумулятивный бонус* с их комиссионного объема в меньшей "ветке".

Также Вы получаете комиссионные с товарооборота тех людей, которых зарегистрировали Ваши лично спонсированные дистрибьюторы. Если Вы повышаете свой ранг, то квалифицируетесь на получение комиссионных с большего количества поколений. Максимально Вы можете получать комиссионные с 7-ми поколений Вашей структуры. *Кумулятивный бонус* выплачивается с того момента, когда Вы квалифицируетесь на ранг Директора (комиссионный объем 10,000 CV в меньшей "ветке" ежемесячно).

Пример. Вы квалифицированы на ранг Директора, и в данном месяце в меньшей "ветке" дистрибьютора из Вашего первого поколения объем комиссионных составил 10,000 CV. Его *групповой бонус* составит \$1000, а Ваш *кумулятивный бонус* от чека этого дистрибьютора — \$250 (25% от \$1000).

По сути, *кумулятивный бонус* вознаграждает Вас за то, что дистрибьюторы Вашей организации получают чеки. Такого еще не было за всю историю сетевого маркетинга. *Кумулятивный бонус* предлагает наиболее выгодное вознаграждение для лидеров сетевого маркетинга.

В таблице указаны размеры комиссионных в процентах по *кумулятивному бонусу* в зависимости от ранга дистрибьютора.

РАНГИ											
У С Л О В И Я	CV	2.000	4.000	10.000	20.000	40.000	80.000	150.000	250.000	500.000	1.000.000
						2	4	6	8	12	12
П О К О Л Е Н И Я	1			25%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	50%
	2				7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
	3					7%	7%	7%	7%	7%	7%
	4						7%	7%	7%	7%	7%
	5							7%	7%	7%	7%
	6								7%	7%	7%
	7									7%	7%

Директорский бонус

Ежемесячно 3% от общего объема комиссионных (CV) компании распределяется между дистрибьюторами, квалифицированными на директорский уровень. Каждые 1000 CV прироста в Вашей меньшей "ветке" по сравнению с предыдущим месяцем дают одну долю *директорского бонуса* (одну акцию).

Стоимость одной акции *директорского бонуса* зависит от общемирового объема комиссионных компании и общего количества акций в данном периоде. Это эксклюзивный бонус, который отсутствует в основных компаниях сетевого маркетинга. *Директорский бонус* имеет быструю динамику роста, выплачивается с первого месяца вступления в компанию и предназначен для поддержки нового дистрибьютора.

Пример. Если общемировой объем комиссионных компании в данном месяце равен 2,000,000 CV, то общий размер *директорского бонуса* составит \$60,000 (3% от 2,000,000). Если общемировое количество акций в данном месяце равно 1000 штук, то каждая акция будет стоить \$60. Если в предыдущем месяце в Вашей меньшей "ветке" было 2,000 CV, а в данном месяце комиссионный объем меньшей "ветки" составил 8,200 CV, Вы получите 6 акций по *директорскому бонусу* (прирост 6,200 CV), которые будут стоить \$360 (\$60*6).

Примечание. *Директорский бонус* выплачивается до тех пор, пока объем комиссионных в Вашей меньшей "ветке" не превышает 40,000 CV. Ежемесячный заказ продукции на сумму 100 CV дает право на получение этого бонуса.

Бонус на автомобиль и бонус на ведение бизнеса

Когда Вы достигнете ранга Главного Директора, Вы начнете получать *бонус на автомобиль* и *бонус на ведение бизнеса*. Эти деньги предназначены для покрытия затрат на ведение Вашего бизнеса и расходов на Ваш автомобиль. Размер этих бонусов увеличивается по мере роста Вашего ранга. Эти бонусы выплачиваются ежемесячно и не требуют от Вас никаких подтверждений Ваших расходов. Вы можете использовать полученные деньги по Вашему усмотрению.

Ниже указаны размеры выплат по этим бонусам согласно Вашему рангу.

Бонус на автомобиль		Бонус на ведение бизнеса	
Ранг	Размер бонуса	Ранг	Размер бонуса
	\$500		\$500
	\$1000		\$1000
	\$1500		\$1500
	\$2000		\$2000
	\$2500		\$2500
	\$3000		\$3000

Бонус фонда путешествий

Каждый год компания **Agel** приглашает дистрибьюторов, имеющих ранг Бриллиантовый Директор и выше, на лидерскую конференцию, проходящую в экзотических местах.

Для того, чтобы получить приглашение, Вы должны быть квалифицированы на ранг Бриллиантового Директора или выше три месяца в течение календарного года. Чем больше месяцев Вы квалифицированы и чем выше Ваш ранг, тем больше денег Вы получите.

Розничная продажа

Этот вид дохода предназначен для тех, кто любит продавать. Дистрибьюторы **Agel** могут заказывать продукцию по оптовой цене и продавать ее по розничной, получая прибыль от розничной наценки. Рекомендуемая розничная наценка составляет 20-25% от оптовой цены продукции.

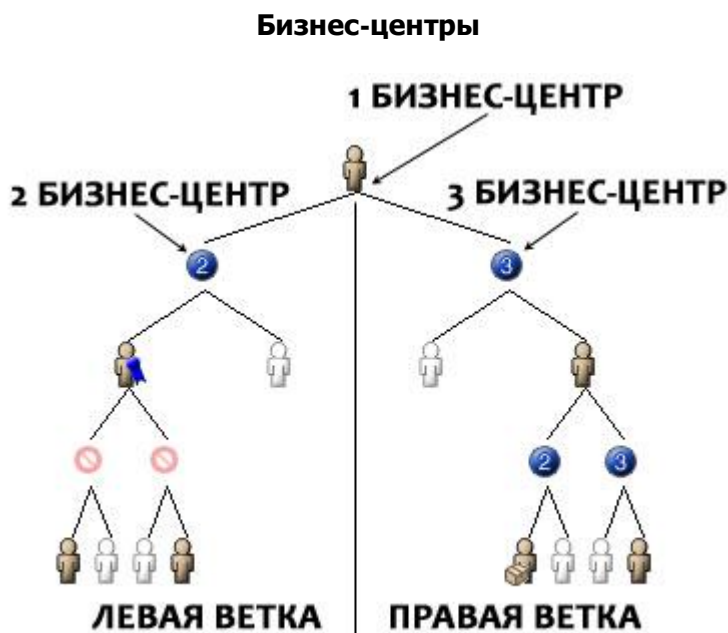
Пример. Вы покупаете коробку продукции за \$65 (без учета НДС) и реализуете ее в розницу за \$80, получая, таким образом, прибыль \$15.

ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ДОПОЛНЕНИЯ

Повышение уровня

Для повышения Вашего уровня в том же месяце, в котором Вы вошли в бизнес, Вы должны доплатить разницу между уровнями (например, если Вы вошли в бизнес на дистрибьюторскую опцию 5 Мая, и решили перейти на директорскую опцию 21 Мая, Вы должны доплатить \$780, что является разницей между директорской и дистрибьюторской опцией).

Для повышения Вашего уровня в последующие месяцы, Вы должны заплатить полную стоимость соответствующего уровня (например, если Вы вошли в бизнес на дистрибьюторскую опцию в Мае и хотите квалифицироваться на директорский уровень в Июне, Вы должны доплатить \$1040). В этом случае *стартовый* и *групповой бонусы* выплачиваются в том же размере.



Вы получаете 3 бизнес-центра, если Вы квалифицированы на директорскую опцию, и 1 бизнес-центр, если Вы квалифицированы на дистрибьюторскую опцию. Если Вы имеете 1 бизнес-центр, то можете развивать структуру в двух направлениях (влево от 2-го и вправо от 3-го бизнес-центров).

Если Вы имеете 3 бизнес-центра, то можете развивать структуру в четырех направлениях (влево и вправо от 2-го и 3-го бизнес-центров соответственно). Если Вы квалифицированы на директорский уровень, то при подсчете *группового бонуса* учитывается комиссионный объем в меньшей "ветке" всех 3 бизнес-центров.

Привилегированный клиент

Привилегированные клиенты могут заказывать продукцию без вступления в бизнес в качестве дистрибьюторов или оплаты регистрационного взноса. Привилегированные клиенты не имеют права на получение комиссионных. Они могут приобретать продукт по оптовой цене компании. Если привилегированный клиент активизирует автозаказ, то его спонсор получает \$5 за каждую заказанную коробку продукции. Спонсор размещает своего привилегированного клиента в левой стороне от 2-го или в правой стороне от 3-го бизнес-центров. Выбранная сторона впоследствии не может быть изменена. Комиссионные поступают вверх из этой позиции. Если привилегированный клиент хочет стать дистрибьютором и участвовать в распределении комиссионных, он должен заплатить регистрационный взнос и войти в бизнес на одну из опций.

Активационный заказ

Первый заказ дистрибьютора при входе в бизнес на одну из опций, необходимый для участия в распределении комиссионных согласно плану выплат компании **AgeI**.

Активность

Активным считается дистрибьютор:

- Вошедший в бизнес на одну из опций в текущем периоде.
- Сделавший закупку продукции в текущем периоде.

Чтобы квалифицироваться на получение комиссионных, Вы должны заказать, по меньшей мере, одну коробку продукции в течение текущего периода и иметь одного активного, лично спонсированного дистрибьютора, который также сделал заказ в течение текущего периода.

Нормы ежемесячного заказа:

- Заказ на 50 CV (1 коробка продукции) дает Вам право на получение *стартового и группового бонусов* (ограничение дохода до \$5000 в месяц).
- Заказ на 100 CV (2 коробки продукции) дает Вам право на получение всех бонусов.

Перенос комиссионных

Разница между большей и меньшей "веткой" переносится в Вашу большую "ветку", вплоть до 250,000 CV. Чтобы иметь право на перенос комиссионных, Вы должны заказать, по меньшей мере, две коробки продукции (100 CV) в течение текущего периода.

Пример. Если у Вас 10,000 CV в большей "ветке" и 4,000 CV в меньшей, и Вы взяли активность в текущем периоде, то следующий месяц Вы начинаете с 6,000 CV в Вашей большей "ветке".

Текущий период

Каждый календарный месяц. Период заканчивается в последний день месяца в полночь по MST (Средне-Западное время, - 10 часов по Московскому времени).

Автозакупка

Для поддержания ежемесячной активности, Вы можете зарегистрироваться на автозакупку. Регистрируясь на автозакупку, Вы можете выбрать сумму заказа, дату заказа и желаемый продукт. Дату автозакупки можно установить на 1-е, 5-е, 10-е, 15-е, 20-е или 25-е число месяца.

Автозакупка позволяет Вам быть уверенными в том, что Ваш продукт будет каждый месяц автоматически заказан и доставлен Вам. Соответствующая плата будет сниматься с кредитной карты, данные которой Вы укажете.

Максимальный объем выплат

Компания **Age1** установила максимальный размер выплаты комиссионных и бонусов 50% от общего объема продаж. Если максимальный размер выплат превышает 50%, объем комиссионных уменьшается с помощью следующих методов (если это действительно необходимо):

- *Бонус на путешествия* будет уменьшен до 50%.
- Комиссионные дистрибьюторов, не считая *быстрые стартовые и групповые бонусы*, будут уменьшены до необходимой суммы.

Компания установила максимальный объем выплат 3% от общего объема продаж для *бонуса на автомобиль, бонуса на ведение бизнеса и бонуса на путешествия*.