



agel™

# Компенсационный план

## Квалификации дистрибьюторов

Чтобы получать комиссионные, Вы должны быть активны в текущем месяце, сделав квалифицирующий заказ (на сумму 50 CV или больше), и иметь, по крайней мере, одного лично спонсированного активного дистрибьютора, который также сделал квалифицирующий заказ.

## Ранговые продвижения

### Требования

Ранг	Минимальный комиссионный объем (CV) в меньшей ветке	Лично спонсированные дистрибьюторы, достигшие ранга Директора
Супервайзер	1,000	
Менеджер	2,000	
Главный Менеджер	4,000	
Директор	10,000	
Региональный Директор	20,000	
Главный Директор	40,000	2 Директора
Корпоративный Директор	80,000	4 Директора
Бриллиантовый Директор	150,000	6 Директоров
Дважды Бриллиантовый Директор	250,000	8 Директоров
Трижды Бриллиантовый Директор	500,000	12 Директоров
Четырежды Бриллиантовый Директор †	1,000,000	12 Директоров

† 4 лично спонсированных дистрибьюторов, создающих товарооборот более 200,000 CV

Согласно компенсационному плану Agel, дистрибьюторы вознаграждаются за свои достижения любым из следующих способов:

### 1. Розничная продажа

Дистрибьюторы могут заказывать продукцию Agel по оптовой цене, продавать ее по рекомендуемой розничной цене и получать розничную надбавку.

### 2. Бонус активационного заказа \*

#### Персональный пак

Спонсируйте нового дистрибьютора на персональный уровень, и за его активационный заказ Вы получите \$35

#### Директорский набор

Спонсируйте нового дистрибьютора на директорский уровень, и за его активационный заказ Вы получите \$200

### 3. Директорский бонус \*\*

3% от CV компании выплачивается тем, кто имеет директорский уровень. Размер этого бонуса меняется в зависимости от роста Ваших групповых комиссионных от месяца к месяцу. Этот бонус доступен только для тех, кто имеет менее 40,000 CV в меньшей ветке.

Каждая 1,000 CV прироста в меньшей ветке = 1 доля.

### 4. Ежегодный лидерский съезд \*\*

Каждый год дистрибьюторы в ранге Бриллиантового Директора и выше приглашаются на лидерский съезд, проходящий в экзотических местах.

Чтобы квалифицироваться на этот съезд, им нужно поддерживать ранг Бриллиантового Директора или выше в течение календарного года.

Дистрибьюторы различных рангов получат различные скидки в зависимости от путешествия и места проведения съезда.

agel™

## 5. Фонд ранговых продвижений \*\*

Каждый месяц 1% от мирового товарооборота в CV распределяется между дистрибьюторами, квалифицированными на ранг Супервайзера, Менеджера или Главного Менеджера. Размер этого бонуса зависит от ранга дистрибьютора: Супервайзер получает 2 доли, Менеджер — 3 доли, Главный Менеджер — 4 доли. Дополнительно 0,5% от мирового товарооборота в CV распределяется между дистрибьюторами, квалифицированными на ранг Директора или Регионального Директора. Директор получает 1 долю, Региональный Директор — 2 доли.

## 6. Бонус на ведение бизнеса \*\*

Ранг	Ежемесячный доход
Главный Директор	\$500
Корпоративный Директор	\$1,000
Бриллиантовый Директор	\$1,500
Дважды Бриллиантовый Директор	\$2,000
Трижды Бриллиантовый Директор	\$2,500
Четырежды Бриллиантовый Директор	\$3,000

За каждый месяц, в который дистрибьютор квалифицирован на ранг Главного Директора или выше, он получит специальный бонус на ведение бизнеса.

## 7. Бонус на автомобиль \*\*

Ранг	Ежемесячный доход
Главный Директор	\$500
Корпоративный Директор	\$1,000
Бриллиантовый Директор	\$1,500
Дважды Бриллиантовый Директор	\$2,000
Трижды Бриллиантовый Директор	\$2,500
Четырежды Бриллиантовый Директор	\$3,000

За каждый месяц, в который дистрибьютор квалифицирован на ранг Главного Директора или выше, он получит специальный бонус на автомобиль.

Дистрибьюторы, квалифицировавшиеся на ранг Четырежды Бриллиантового Директора шесть раз за девять месяцев, получают право на двухгодичную аренду Lamborghini Murcielago.

## 8. Групповые комиссионные \*

Групповые комиссионные составляют 10% от комиссионного объема (CV) в Вашей меньшей ветке. Объем выплат с одного бизнес-центра не превышает \$25,000 (250,000 CV) в месяц.



## 9. Кумулятивный бонус \*\*

Супервайзеры и выше получают процент от групповых комиссионных своих дистрибьюторов вплоть до 7 поколения в своем дереве спонсирования. Любой лично спонсированный дистрибьютор является Вашим 1-м поколением, независимо от его местоположения в Вашей структуре. Соответственно, когда Ваш дистрибьютор из 1-го поколения спонсирует новых дистрибьюторов, они становятся Вашим 2-м поколением и так далее.

Ранг	Поколения						
	1	2	3	4	5	6	7
Супервайзер	10%						
Менеджер	15%						
Главный Менеджер	20%						
Директор	25%						
Региональный Директор	25%	7%					
Главный Директор	30%	7%	7%				
Корпоративный Директор	35%	7%	7%	7%			
Бриллиантовый Директор	40%	7%	7%	7%	7%		
Дважды Бриллиантовый Директор	45%	7%	7%	7%	7%	7%	
Трижды Бриллиантовый Директор	50%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
Четырежды Бриллиантовый Директор	50%	7%	7%	7%	7%	7%	7%

- Требуется минимум 50 PV (личный объем) для квалификации.
- Требуется минимум 100 PV (личный объем) для квалификации.