

Співпраця з компанією «GREEN-VISA» передбачає винагороду для всіх Консультантів, які приєдналися до бізнесу.

МОЖЛИВІ ТРИ ВИДИ ДОХОДІВ:

1 РОЗДРІБНА НАЦІНКА ПРИ ПРОДАЖУ КІНЦЕВОМУ ПОКУПЦЮ

Ви купуєте продукцію за гуртовою ціною Консультанта, реалізуєте клієнту за рекомендованою роздрібною ціною. Дохід складає 33%.

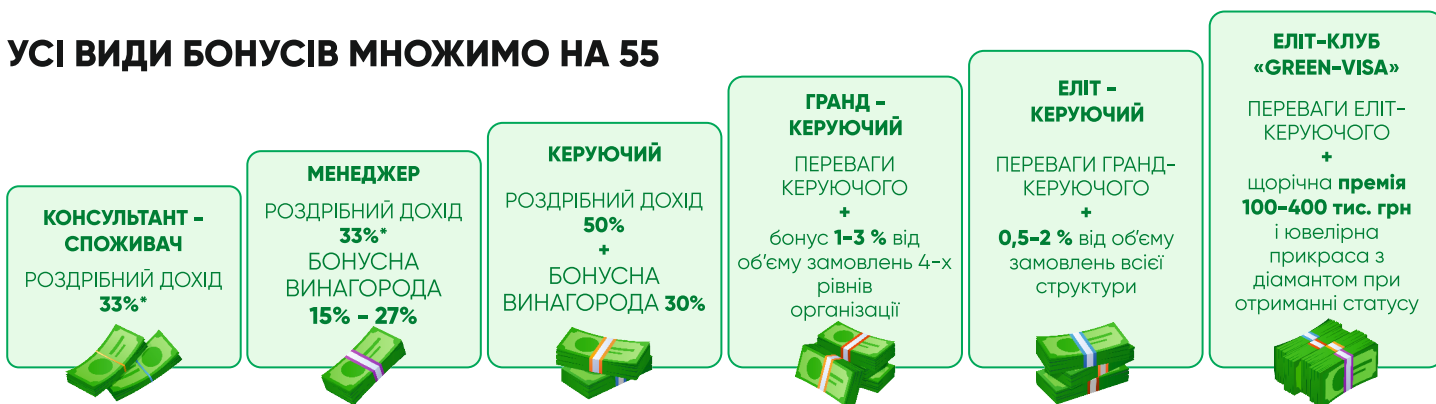
2 ДОХІД ЗА ОСОБИСТІЙ ТОВАРООБІГ

Щомісяця Вам нараховується винагорода за весь Обсяг придбаної особисто Вами продукції (для реалізації чи власного застосування). Додатково до 33% сума бонусної винагороди може складати 15 – 27%.

3 ВИНАГОРОДИ Й ПРЕМІЇ ЗА РЕЗУЛЬТАТИ РОБОТИ ВСІЄЇ РЕАЛІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ

Залучаючи інших людей до використання продукції «GREEN-VISA» та/або навчаючи їх бізнесу, Ви отримуєте спеціальну винагороду за обсяги їхніх замовлень. Збагачуючи інших - Ви багатієте самі. Цей вид доходу становить 15 – 46% і є стабільним. Щорічно компанія оголошує спеціальні премії та цінні подарунки для Регіональних Керуючих за підсумками роботи їхніх структур.

УСІ ВИДИ БОНУСІВ МНОЖИМО НА 55



СТВОРЕННЯ СТРУКТУРИ

Просуватися за планом винагород у компанії «GREEN-VISA» можливе за умови збільшення особистих обсягів замовлень продукції й залученням до співробітництва інших Консультантів. Консультант, який особисто залучає іншого Консультанта, стає його інформаційним спонсором, що підтверджується заповненням відповідного розділу угоди консультанта.



КОНСУЛЬТАНТ

статус покупця після заповнення угоди консультанта з можливістю придбання продукції за гуртовою [-25% від роздрібного прайсу] ціною та отримання винагороди за замовлення



ПУНКТ

внутрішньофірмова одиниця обчислення. Кожен продукт має ціну в гривнях та пунктах

РІВЕНЬ

це позиція Консультанта стосовно Консультантів своєї організації.

Приклад: Консультант А залучає Консультанта Б; Консультант Б у свою чергу залучає Консультанта В.

– Консультант Б є 1-м рівнем стосовно Консультанта А.

– Консультант В є 1-м рівнем стосовно Консультанта Б, а також 2-м рівнем стосовно Консультанта А.



МЕНЕДЖЕР

Об'єм організації	Загальний бонус
50 Пунктів	15%
100 Пунктів	18%
200 Пунктів	21%
350 Пунктів	24%
500 Пунктів	27%

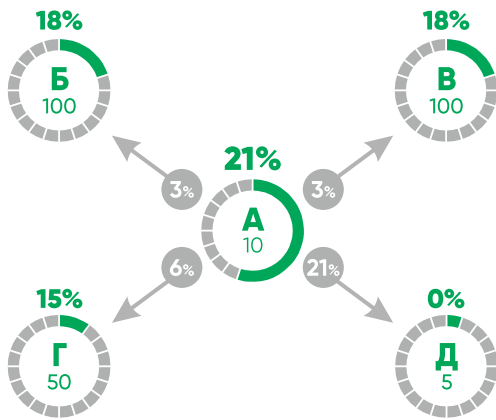
Календарний місяць, протягом якого Консультант зі своєю організацією виконує обсяг замовлень у 50 пунктів (в т. ч. 5 пунктів особисто), є місяцем кваліфікації Менеджера.

Організація Менеджера – усі Консультанти й Менеджери, залучені безпосередньо ним та його Консультантами.

Шкала менеджерського нарахування бонусів

Менеджер отримує право на бонусну винагороду відповідно до шкали за умови виконання обсягів особистих замовлень 5п. Бонус враховується Менеджеру під час оплати наступних замовлень. Фактичний бонус Менеджеру нараховується відповідно до різниці у відсотках бонусів між ним і Менеджерами, що нижче за рівнем у структурі. Зараз коефіцієнт конвертації бонусів у грошовий еквівалент становить 1 пунктів = 55грн.

ПРИКЛАД НАРАХУВАННЯ БОНУСІВ:



Обсяг організації Менеджера А становить 265 пунктів, що виводить його на 21% бонуса. Обсяг організації складається з:
 особистого обсягу Менеджера А – 10п;
 Менеджерів Б і В – по 100п у кожного;
 Менеджера Г – 50 пунктів;
 Консультанта-Споживача Д – 5пунктів.

- 3%** з обсягу Менеджерів Б та В (різниця між їхніми бонусами дорівнює $21\% - 18\% = 3\%$) = $(100\text{ п} + 100\text{ п}) \times 3\% = 6\text{ п}$
 - 6%** з обсягу Менеджера Г (різниця між їхніми бонусами дорівнює $21\% - 15\% = 6\%$) = $50\text{ п} \times 6\% = 3\text{ п}$
 - 21%** з особистого обсягу самого Менеджера А та обсягу Консультанта-Споживача Д (оскільки він ще не претендує на нарахування бонусів) = $(10\text{ п} + 5\text{ п}) \times 21\% = 3,15\text{ п}$
- Бонусна винагорода Менеджера А складає:
 $12,15\text{ п} \times 55 = 668,25\text{ грн.}$

КЕРУЮЧИЙ

Статус партнера компанії з можливістю отримання постійного бонуса 30% протягом календарного року й правом на власний електронний кабінет. Кваліфікація Керуючого може бути виконана за однією з трьох можливих схем:

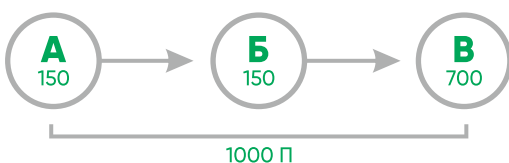
- За 1 місяць** – для цього Менеджеру разом зі своєю організацією необхідно протягом одного календарного місяця виконати обсяг замовлень у 1000 пунктів.
- За 2 місяці** – для цього Менеджеру разом зі своєю організацією протягом двох послідовних календарних місяців необхідно виконати обсяг замовлень по 700 пунктів у кожному. При цьому перший кваліфікаційний місяць буде закрито з бонусною знижкою 27%, а другий кваліфікаційний місяць з бонусною знижкою 30%.
- За 3 місяці** – для цього Менеджеру разом зі своєю організацією протягом трьох послідовних календарних місяців необхідно виконати обсяг замовлень по 500 пунктів у кожному. При цьому перший та другий кваліфікаційні місяці буде закрито з бонусною знижкою 27%; а третій кваліфікаційний місяць – з бонусною знижкою 30%.

При обсязі замовлень організації Керуючого менше ніж 350 пунктів бонус йому нараховується за менеджерською шкалою. статус зберігається до кінця календарного року. Якщо в організації Менеджера кваліфікується Керуючий, для отримання статусу Гранд-Керуючого, цьому Менеджеру з рештою структури необхідно виконати:

- При одномісячній кваліфікації (коли в організації Менеджера кваліфікується Керуючий з 1000 пунктів обсягу) – не менше 200 пунктів;
- При двомісячній кваліфікації (коли в організації Менеджера кваліфікується Керуючий з 700 пунктів обсягу) – не менше 150 пунктів у кожному з місяців, або у будь-якому з двох місяців кваліфікації вийти зі своєю організацією на обсяг 1000 пунктів, включно з обсягами Менеджерів, які виконують умови одного з двох місяців кваліфікації;
- При тримісячній кваліфікації (коли в організації Менеджера кваліфікується Керуючий з 500 пунктів обсягу) – не менше 100 пунктів у кожному з трьох місяців кваліфікації, або протягом двох послідовних місяців кваліфікації вийти зі своєю організацією на обсяг 700 пунктів, або в будь-який з трьох місяців кваліфікації вийти зі своєю організацією на обсяг 1000 пунктів, включно з обсягами Менеджерів, які виконують умови одного з трьох місяців кваліфікації.

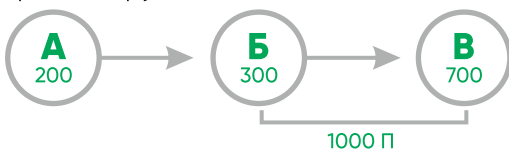
Ці правила поширюються на всі кваліфікації «у ланцюжку». Наприклад:

КВАЛІФІКАЦІЯ «У ЛАНЦЮЖКУ»:



Менеджеру А достатньо в перший кваліфікаційний місяць виконати обсяг 150 пунктів, щоб у цей же місяць отримати статус Гранд-Керуючого, оскільки обсяг замовлень його організації складає 1000 пунктів, але при цьому немає Менеджера, який цього ж місяця отримує статус Керуючого.

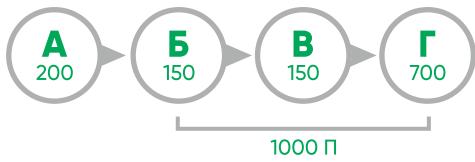
Менеджерам Б і В необхідно буде повторити свої обсяги наступного місяця, щоб отримати статус Керуючого та Гранд-Керуючого.



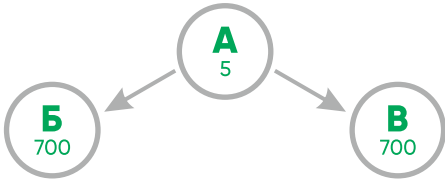
Менеджери А та Б у перший же кваліфікаційний місяць отримують статус Гранд-Керуючого та Керуючого оскільки виконали необхідні умови: Менеджер А – 200 пунктів, за умови, що в його першому рівні кваліфікується Керуючий з 1000 пунктів;

Менеджер Б – 1000 пунктів організації, за умови, що на його першому рівні немає Менеджера, який кваліфікується на Керуючого цього ж календарного місяця.

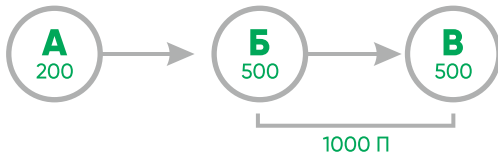
Менеджеру В необхідно наступного місяця виконати той самий обсяг (мінімум 700 пунктів).



Менеджери А і Б у перший місяць отримують статус Керуючого та Гранд-Керуючого оскільки виконали необхідні умови (див. приклади вище). Менеджерам В та Г для отримання статусів Гранд-Керуючого та Керуючого необхідно повторити свої обсяги наступного місяця.



Менеджер А в перший же місяць отримує статус Керуючого, оскільки його організація виконала обсяг понад 1000 пунктів, але при цьому в його структурі немає Менеджерів, які отримують статус Керуючого цього ж місяця. Менеджерам Б і В для отримання статусу Керуючого необхідно повторити свої обсяги наступного календарного місяця.



Менеджери А та Б у перший же кваліфікаційний місяць отримують статус Гранд-Керуючого та Керуючого, оскільки виконали необхідні умови: Менеджер А – 200 пунктів, за умови, що в його першому рівні кваліфікується Керуючий з 1000 пунктами; Менеджер Б – 1000 пунктів організації. Менеджеру В необхідно в кожному з наступних двох календарних місяців виконати той самий обсяг (500 пунктів).

З моменту набуття статусу Керуючий має право на:

- спеціальну гуртову ціну Керуючого (-33% від роздрібного прайсу);
- отримання інформації та участь у спеціальних акціях безпосередньо від компанії;
- 30% бонус, який закріплюється за ним на весь час збереження його статусу (при обсягах замовлень не менше 350 пунктів та обов'язковому виконанні мінімального обсягу особистих замовлень 5 пунктів);
- участь із правом вирішального голосу в Регіональній Раді Керуючих.
- накопичення обсягів закупівля протягом року.

Для збереження свого статусу Керуючий повинен щонайменше 1 раз протягом календарного року (із 1 січня до 31 грудня) підтверджувати свою кваліфікацію, виконуючи одну з умов:

- протягом одного календарного місяця виконати зі своєю організацією обсяг замовлень у 1000 пунктів;
- протягом двох послідовних календарних місяців необхідно виконати зі своєю організацією обсяг замовлень по 700 пунктів у кожному;
- протягом трьох послідовних календарних місяців необхідно виконати зі своєю організацією обсяг замовлень по 500 пунктів у кожному.

РЕГІОНАЛЬНИЙ КЕРУЮЧИЙ

Кожен керуючий має право на співпрацю безпосередньо з центральним офісом «GREEN-VISA» організувавши забезпечення продукцією свою структуру, набуває статусу Регіонального Керуючого. Саме з Регіональним Керуючим компанія «GREEN-VISA» встановлює та підтримує товарно-грошові відносини щодо організації доставки продукції, а також приймає звітність за сумами замовлень нижчестоящих Керуючих та Менеджерів цієї організації. Регіональний Керуючий обов'язково подає до центрального офісу дані про замовлення всіх Консультантів інших регіональних організацій, що обслуговуються ним у звітному місяці для своєчасного й коректного нарахування бонусної винагороди всім Консультантам «GREEN-VISA».

ГРАНД-КЕРУЮЧИЙ

Статус Гранд-Керуючого надається Керуючому, в організації якого кваліфікувався ще один Керуючий. Додатково до бонусу 30% (зберігається умова мінімального особистого обсягу 5п) з обсягу замовлень своєї організації за роботу Керуючих, що стоять нижче за рівнем (з 1 по 4 рівні) нараховується Гранд-бонус (див. табл.):

НЕОБХІДНІ УМОВИ:

Кількість Керуючих в 1-му рівні	Мінімальний обсяг замовлень групи Керуючого
1	200 пунктів
2	150 пунктів
3	100 пунктів
4 і більше	50 пунктів

НАРАХУВАННЯ

Рівень	Гранд-бонус з обсягу даного рівня
1	3,0%
2	2,0%
3	1,5%
4	1,0%

Умовою для нарахування Гранд-Бонуса є виконання групою Гранд-Керуючого (частиною структури, до якої не входять організації інших Керуючих) мінімального обсягу замовлень відповідно до вищезгаданої таблиці. При підрахунку Гранд-бонусу вигідно враховуються лише групи Керуючих, які виконали мінімальний обсяг замовлень (Правило прозорості).

Приклад: Група Керуючого у вашому першому рівні виконала 20 пунктів, а група Керуючого у вашому другому рівні виконала 200 пунктів. Цього місяця з групи Керуючого першого рівня бонус Вам нараховуватися не буде, а з групи другого рівня Вам буде нараховано 3% (як з групи першого рівня).

Для збереження свого статусу Гранд-Керуючий повинен щонайменше 1 раз протягом календарного півріччя (з 1 січня по 30 червня та з 1 липня по 31 грудня) підтверджувати свою кваліфікацію, виконуючи умову, необхідну для отримання Гранд-бонуса.

В іншому випадку Гранд-Керуючий:

втрапить групи Керуючих (нижчих за рівнем у структурі), які піднімуться до другого Гранд-Керуючого, який підтвердив кваліфікацію;

знижить свій статус до Менеджера та вийде зі своїми Консультантами й Менеджерами до групи Гранд-Керуючого (вищого за рівнем по структурі), який підтвердив свій статус.

ЕЛІТ-КЕРУЮЧИЙ

Керуючий, в 1-му рівні якого перебуває не менше двох кваліфікованих Керуючих і що вийшов на обсяг замовлень організації понад 4000 пунктів, отримує статус Еліт-Керуючого та право на нарахування додаткового Еліт-бонуса від обсягу замовлень усієї структури (з урахуванням різниці Еліт-бонус з Еліт-Керуючими нижчого рівня). Нарахування Еліт-бонуса залежить від розподілу обсягів за рівнями Керуючих. Чим більше Керуючих у першому рівні, тим «глибше» зараховується обсяг організації, і тим більше шансів вийти на необхідний обсяг (4000 пунктів, 8000 пунктів і т. ін.). Приклад: якщо в 1-му рівні тільки 2 Керуючих, то 4000 п потрібно набрати в 4-х рівнях.

Кількість Керуючих в 1-му рівні	Глибина організації для виконання обсягу
2-5	4 рівня
6-8	5 рівнів
9-10	6 рівнів
Більше 10	7 рівнів

Обсяг організації Еліт-Керуючого	Еліт-бонус з обсягу всієї структури
4000 пунктів	0,5%
8000 пунктів	1,0%
12000 пунктів	1,5%
16000 пунктів	2,0%

ЕЛІТ-КЛУБ «GREEN-VISA»

Увійти до Еліт-Клубу «GREEN-VISA» можна лише за умови досягнення рівня Еліт-Керуючого з Еліт-бонусом від 1,5% і більше. Отримання винагороди можливе лише при виконанні кваліфікаційних умов протягом щонайменше 10 місяців одного календарного року.

Статус Еліт-Керуючого, члена Еліт-Клубу «GREEN-VISA»	Обсяг замовлень усієї структури (за кожен із 10-12 місяців року)	Загальна кількість Керуючих у структурі, які підтвердили свої чинні статуси протягом 10-12 місяців звітнього року	Кількість Еліт-Керуючих у першому рівні по дереву Елітів (Еліт-Керуючих, які підтвердили свою активність отриманням еліт-бонуса як мінімум 7 разів за звітний календарний рік)	Винагороди й дохід
Золотий Еліт-Керуючий	20 000 пунктів	30 і більше	Не менше 1	Одноразова премія 100 тис. грн. Золота прикраса при отриманні статусу
Платиновий Еліт-Керуючий	30 000 пунктів	50 і більше	Не менше 2	Одноразова премія – 200 тис. грн. Платинова прикраса при отриманні статусу
Діамантовий Еліт-Керуючий	40 000 пунктів	80 і більше	Не менше 4	Одноразова премія – 400 тис. грн. Прикраса з діамантом при отриманні статусу

Правила співробітництва та етичного ведення бізнесу Консультанта компанії «GREEN-VISA»

- Консультант-Споживач має право на одержання продукції ТМ «GREEN-VISA» належної якості, товарного вигляду й термінів придатності за допомогою свого інформаційного спонсора або Регіонального Керуючого.
- Має право отримання бонусної винагороди за підсумками роботи своєї структури за календарний місяць. Бонусами Консультант оплачує будь-яку продукцію, що замовляється, але не більше 50% суми від усіх замовлень. На сплачену бонусами продукцію також нараховується бонус.
- Консультант має право на участь в акціях та використанні знижок на продукцію, що оголошуються ТМ «GREEN-VISA». Забезпечити своєчасну наявність акційного товару у структурі має Регіональний Керуючий.
- За погодженням зі своїм інформаційним спонсором та Регіональним Керуючим Консультант має право на реалізацію продукції з подарунками або зі знижкою в рамках акції для своєї структури. Знижки на продукцію можливі з певними обмеженнями:
 - кількість позицій, які підлягають знижці, не може перевищувати 10 одиниць товару;
 - сума знижки повинна не перевищувати 15% від роздрібною ціни;
 - термін дії акційних знижок не може тривати більше 10 днів;
 - знижка на одну позицію не може повторюватись більше ніж один раз на три місяці.Для виключення демпінгу цін та "перешкод" у роботі інших регіональних структур Консультанту заборонено знижувати гуртові й роздрібні ціни, рекомендовані та затверджені компанією. Також заборонено публікацію в інтернеті гуртових цін на продукцію.
- Консультант має право (за взаємним узгодженням Регіональних лідерів обох структур) обслужити Консультанта або клієнта іншої структури з обов'язковим наданням в компанію інформації: реєстраційного номера даного "чужого" Консультанта та суми його замовлень за місяць для коректного нарахування винагороди всім партнерам компанії.
- Консультант має право на просування та реалізацію продукції за допомогою відкриття власного офісу або складу, інтернет-магазину й інших онлайн проєктів, не використовуючи при цьому зареєстрованих компанією торговельних марок і знаків, матеріали та юридичні реквізити компанії, крім отриманих від адміністрації та затверджених нею (п. 6 Угоди незалежного Консультанта-Споживача). Використання назви «GREEN-VISA» можливе лише з додаванням "Незалежний Консультант", або "Регіональний представник", або "Регіональний офіс". Консультант-Споживач не має права рекламувати іншу продукцію й бренди серед Консультантів і клієнтів компанії «GREEN-VISA» (на фірмових заходах та в офісах Регіональних представників).

Бізнес «ГРІН-ВІЗА» – це вигідно, стабільно та надійно!