

valife

Przyszłość należy do tych, którzy już dziś
dokonują właściwych wyborów



valife

firma dająca możliwość zarobku jako niezależny dystrybutor i promowanie linii produktów dla zdrowego i aktywnego stylu życia.

Produkty można kupować w modelu abonamentowym lub w pełnej cenie.

Misja:

Za pomocą zaawansowanych technologii i narzędzi promocji udostępniaj produkty dla zdrowego i aktywnego stylu życia na całym świecie i twórz najszczęśliwszą obsługę z troską o naszych klientów!

Nasze wartości:

Nasze wartości: przyjazność dla środowiska, aktualność, efektywność, innowacja, korzyść, duch przedsiębiorczości, rozwój, uczciwość, otwartość

NASZE ATUTY:

- Łatwo jest zacząć. Dystrybutorem może zostać każdy.
- Wygoda i elastyczność. Poziom dochodu zależy tylko od działań podejmowanych przez dystrybutora.
- Gotowa publiczność. Produkt jest już poszukiwany na rynku.
- Edukacja przez zarobki. Dystrybutor zdobywa niezbędną wiedzę poprzez praktykę.
- Potencjał dochodowy jest nieograniczony
- Łatwość skalowania

RÓŻNICE W STOSUNKU DO KONKURENTÓW:

- Intuicyjne narzędzia do promowania
- Ponad 17 lat doświadczenia w aktywnej sprzedaży
- 60% obrotu Spółki jest wypłacane dystrybutorom w formie wynagrodzenia
- Edukacja i szkolenia prowadzone przez światowej klasy ekspertów

MOŻLIWOŚĆ z valife

- **Używać** produkty.
- **Promować** produkty.
- **Zarabiać** na promowaniu.



Możesz rozwijać się i zarabiać razem z VA life, uzyskując status „dystrybutora”.

JAK ZOSTAĆ DYSTRYBUTOREM?

Status „Dystrybutor” VA life nadawany jest przy zakupie dowolnego pakietu dystrybucyjnego: START, LIGHT, BASIC, PRO, FRANCHISE.

Zanim uzyskasz status „dystrybutor”, musisz zapoznać się z warunkami Umowy Dystrybutorskiej.



	Start	Light	Basic	Pro	Franchise
Link polecający	tak	tak	tak	tak	tak
Rodzaje klientów, <small>cz którymi możliwe jest zawieranie umów na usługę uzdatniania wody oraz sprzedaży systemów uzdatniania wody</small>	osoby fizyczne	osoby fizyczne	osoby fizyczne	osoby fizyczne	osoby fizyczne i podmioty prawne
Rodzaje klientów, <small>z którymi możliwe jest zawieranie umów o przyłączenie nowych dystrybutorów</small>	osoby fizyczne i podmioty prawne	osoby fizyczne i podmioty prawne	osoby fizyczne i podmioty prawne	osoby fizyczne i podmioty prawne	osoby fizyczne i podmioty prawne
Obrót, UNT	50	250	500	1000	1500
Poziom podstawowy	tak	tak	tak	tak	tak
Poziom strukturalny	tak	tak	tak	tak	tak
Bonus strukturalny	tak	tak	tak	tak	tak
Pasywny bonus za sprzedaż osobistą, <small>klientów rocznie</small>	3	25	50	100	bez limitu
<small>w tym specjalne oferty</small>	3	10	15	25	bez limitu
Auto Bonus	nie	nie	tak (C class)	tak (C, E, S class)	tak (C, E, S class)
Szybki start, <small>miesiące</small>	nie	3	3	4	12
Bonus osobisty	nie	tak	tak	tak	tak
Travel Bonus	nie	nie	1 razy w roku	3 razy w roku	3 razy w roku
Team Bonus	nie	nie	nie	tak	tak
Super Extra Bonus	nie	nie	nie	tak	tak
Pool Bonus	nie	nie	nie	tak	tak
Management Fee	tak	tak	tak	tak	tak
Materiały szkoleniowe i egzaminy	tak	tak	tak	tak	tak, w tym dla managera i asystenta
Może utworzyć dział sprzedaży	nie	nie	nie	nie	tak

KORZYŚCI **DYSTRYBUTORA**

DODATKOWY DOCHÓD.

Nie jest ograniczona i zależy tylko od zastosowanych działań.

EDUKACJA.

Dystrybutor otrzymuje dostęp do szkoleń z zakresu sprzedaży, pracy zespołowej, produktu oraz wszystkich niezbędnych technik.

NIEOGRANICZONY CZAS.

Dożywotni dostęp do promowania produktu.

WSPÓLNOTA.

Dystrybutor jest członkiem dużej społeczności, która pracuje dla osiągnięcia wspólnego rezultatu w oparciu o cele i możliwości każdego członka.

PRACA ZDALNA.

Możliwość budowania kariery bez przywiązania do konkretnej lokalizacji.

MINIMALNA INWESTYCJA.

Wszelkie wydatki na rozwój linii produktowej oraz rozwój narzędzi sprzedażowych pokrywa Spółka.

OBOWIĄZKI **DYSTRYBUTORA**



Posiadać wystarczającą wiedzę o produkcie.



Opanuj wszystkie niezbędne techniki promowania produktów.



W swojej działalności zacznij przede wszystkim od użyteczności, jaką może otrzymać klient.



W swoich działaniach przestrzegaj „Umowy Dystrybutorskiej”, niniejszego programu i innych dokumentów regulacyjnych Spółki.



Bądź aktywnym członkiem zespołu dystrybucyjnego: bierz udział w szkoleniach, stosuj się do zaleceń mentorów i przekazuj je osobiście zaproszonym dystrybutorom.

Plan marketingowy

Distributor

v∧life



Plan marketingowy

- to program przeznaczony do obliczania wynagrodzeń uczestnika programu premiowego VA life.

Przestrzegając warunków planu marketingowego, możesz zaplanować i obliczyć swój miesięczny dochód i zbudować strategię rozwoju w VA life.

VA life

Twoi klienci

usługa uzdatniania wody

zakup i serwis systemu oczyszczania wody

pakiety dystrybucyjne

Twoja korzyść

- pasywny dochód

- pasywny dochód
- aktywny dochód

- aktywny dochód
- budujesz zespół
- osiągasz nowe poziomy kariery
- otrzymujesz bonusy za osiągnięcie nowych poziomów

Kiedy jest nadawany

- miesięcznie

- miesięcznie
- przy każdym zakupie systemu oczyszczania wody

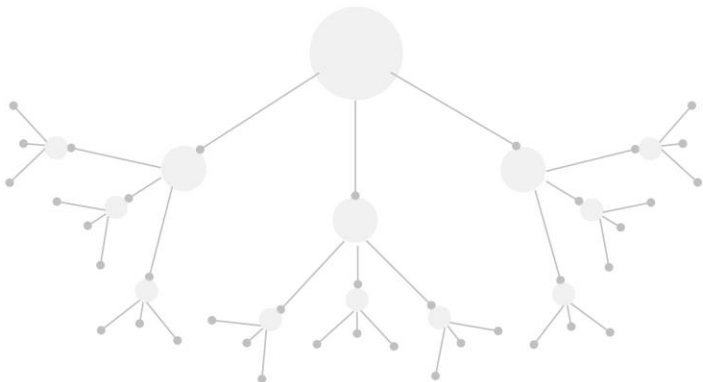
- za każdy zakup pakietu dystrybucyjnego

Sieć dystrybutorów. **Warunki i definicje.**

STRUKTURA POLECAJĄCA

– drzewiasta struktura hierarchiczna, zbudowana na powiązaniach referencyjnych dystrybutorów.

Każdy nowy członek zajmuje miejsce w strukturze zaproszeń po zarejestrowaniu się i użyciu unikalnego kodu promocyjnego dystrybutora, który go zaprosił.

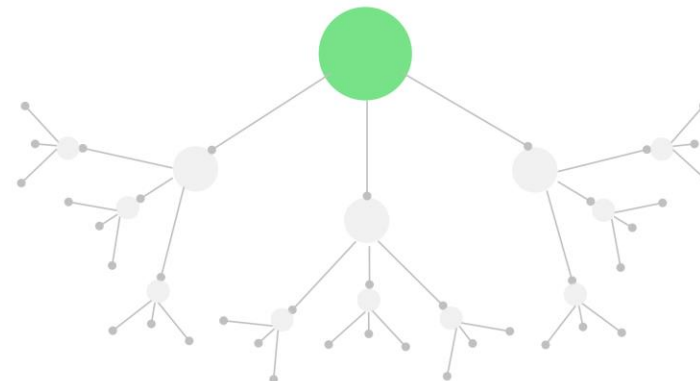


POLECAJĄCY

– dystrybutor, którego link polecający (kod promocyjny) służy do rejestracji nowego dystrybutora.

PRZEŁOŻONY REKOMENDUJĄCY

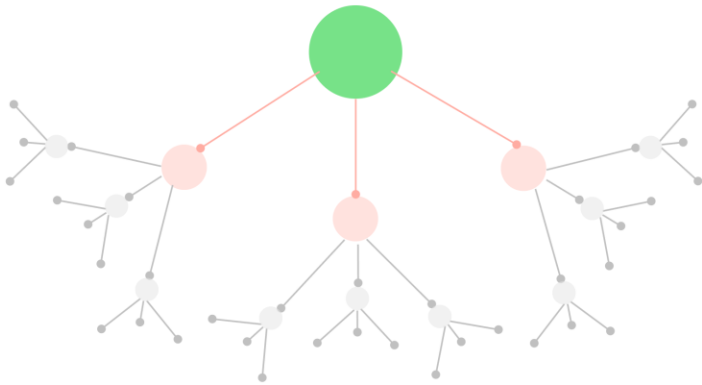
- dystrybutor wyższego szczebla w swojej strukturze w stosunku do nowego dystrybutora w strukturze.



Sieć dystrybutorów. **Warunki i definicje.**

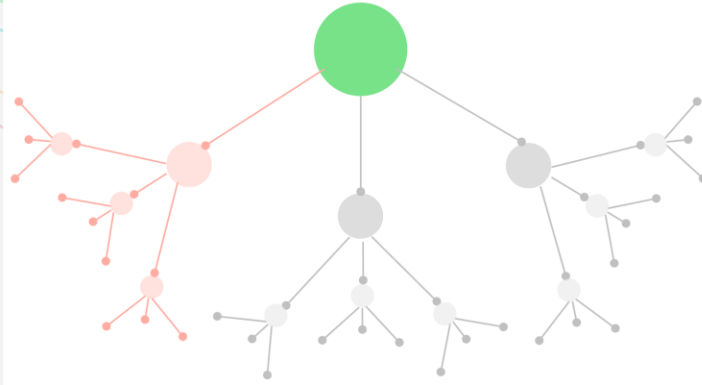
LINIA

– pojęcie określające usytuowanie dystrybutora w strukturze w stosunku do jego rekomendującego lub rekomendującego przełożonego.



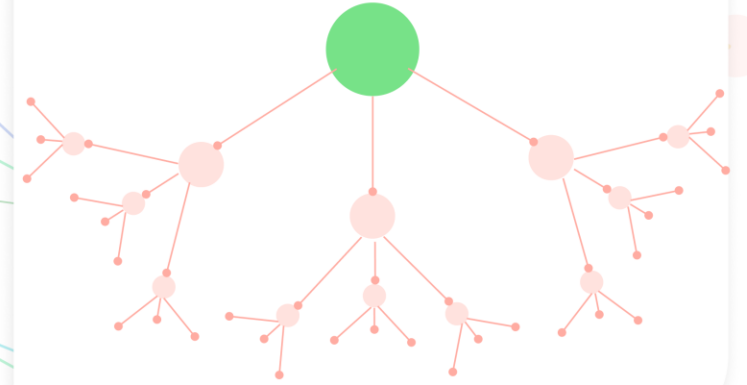
GAŁĄŻ

– zbiór dystrybutorów w strukturze poleceń, którzy zarejestrowali się na platformie za pomocą linku polecającego dystrybutora 1. linii i/lub w jego strukturze zaproszeń.

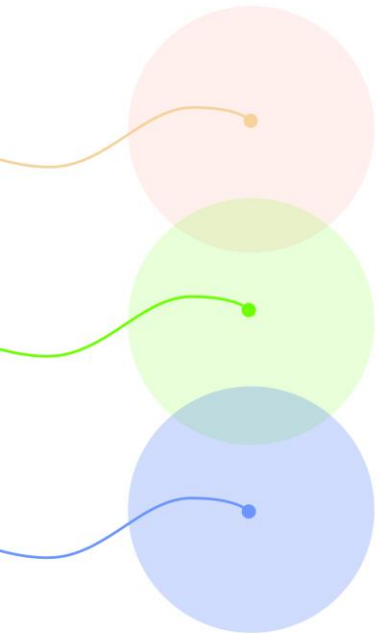


SIEĆ

– ogół wszystkich dystrybutorów platformy, niezależnie od tego, z jakiego linku polecającego są zarejestrowani i jakie miejsce zajmują w strukturze zaproszeń.



Wskaźniki używane do pracy



Obrót

Poziom kariery dystrybutora
(poziom podstawowy)

Aktywność strukturalna

Obrót

OBRÓT

– wskaźnik ilości operacji we własnej strukturze z wykorzystaniem zaproszenia.

CAŁKOWITY OBRÓT

– suma wszystkich operacji na platformie w strukturze za pomocą zaproszeń dystrybutorów.

OBROTY OSOBISTE

– ilość transakcji osobistych zakupów i sprzedaży za pomocą Twojego linku polecającego (kodu promocyjnego).

OBROTY ZESPOŁOWE

– ilość transakcji sprzedaży w strukturze na zaproszenia wszyscy dystrybutorzy minus obrót osobisty.

Operacja

Obroty osobiste

Obroty zespołowe

Obroty całkowite

Zakup osobisty

+

-

+

Sprzedajesz z kodem promocyjnym

+

-

+

Sprzedaż we własnej strukturze za pomocą zaproszeń

-

+

+

OPERACJE

zakup systemu oczyszczania wody

zakup pakietu dystrybucyjnego

UNIT

jednostka rozliczeniowa (UNT)

System oczyszczania wody **VIVASOL**

300 UNT

Pakiet dystrybucyjny **START**

50 UNT

Pakiet dystrybucyjny **LIGHT**

250 UNT

Pakiet dystrybucyjny **BASIC**

500 UNT

Pakiet dystrybucyjny **PRO**

1000 UNT

Pakiet dystrybucyjny **FRANCHISE**

1500 UNT

Podstawowy poziom

* Brany jest pod uwagę nie więcej niż 1 użytkownik z wymaganym poziomem w gałęzi

** Klienci są zapraszani przez osobisty kod promocyjny

** Klienci mogą być zarówno po własnym kodzie promocyjnym, jak i po kodzie promocyjnym dystrybutorów w strukturze za pomocą zaproszeń

POZIOM PODSTAWOWY (PP)

– wskaźnik przypisywany dystrybutorowi za spełnienie określonych warunków dotyczących całkowitego obrotu, rozwoju zespołu i podłączenia klientów. Poziom podstawowy określa procent premii strukturalnej, wpływów o możliwości naliczenia określonej premii lub maksymalnej dopuszczalnej kwoty premii.

KLIENT

– osoba, która zawarła umowę na usługę uzdatniania (filtracji) wody lub zakupiła system uzdatniania wody za pełną cenę.

Numer n/n	Podstawowy poziom	Warunek całkowitego obrotu dystrybutora za miesiąc, UNT	Liczba dystrybutorów z osiągniętym PP** nie mniej niż szt	Liczba klientów w strukturze zaproszeń, szt	W tym liczba klientów zaproszonych osobiście, szt
1	Dystrybutor (D)	-	-	-	-
2	D - 2	450	-	-	3
3	D - 3	2500	3 z PP D+	10	3
4	Leader (L)	4000	3 z PP D-2+	10	3
5	L - 2	8000	3 z PP D-3+	10	3
6	L - 3	15 000	3 z PP L+	10	3
7	Ambassador (A)	30 000	3 z PP L-2+	10	3
8	A - 2	50 000	3 z PP L-3+ i 2 z PP D-2+	10	3
9	A - 3	100 000	3 z PP A+ i 2 z PP D-3+	10	3
10	General Ambassador (GA)	200 000	3 z PP A-2+ i 2 z PP L+	10	3
11	GA - 2	350 000	3 z PP A-3+ i 2 z L-2+	10	3
12	GA - 3	700 000	3 z PP GA+ i 2 z L-3+	10	3
13	Vice President Status (VP)	1 500 000	3 z PP GA-2+ i 2 z PP A+	10	3
14	VP - 2	2 500 000	3 z PP GA-3+ i 2 z PP A-2+	10	3
15	VP - 3	5 000 000	3 z PP VP+ i 2 z PP A-3+	10	3
16	President Status (P)	10 000 000	3 z PP VP-2+ i 2 z PP GA+	10	3

Przykład obliczeń

Aktywność strukturalna

AKTYWNOŚĆ STRUKTURALNA

– spełnienie ustalonego warunku całkowitego obrotu za miesiąc kalendarzowy.

Po osiągnięciu nowych poziomów podstawowych, począwszy od D-2, dystrybutorowi ustalana jest kwota obrotu, który musi zostać zrealizowany w każdym miesiącu.

WYKONANA CZYNNOŚĆ:

zachowana jest wartość procentowa odpowiadająca za poziom podstawowy

DZIAŁANIE NIE POWIODŁO SIĘ:

procent jest zmniejszany na podstawie zrealizowanego obrotu

Numer n/n	Poziom strukturalny	Warunek całkowitego obrotu dystrybutora za miesiąc, UNT	Przypisane odsetki
1	Dystrybutor (D)	-	7
2	D - 2	450	11
3	D - 3	2500	13
4	Leader (L)	4000	15
5	L - 2	8000	17
6	L - 3	15 000	19
7	Ambassador (A)	30 000	21
8	A - 2	50 000	22
9	A - 3	100 000	23
10	General Ambassador (GA)	200 000	24
11	GA - 2	350 000	25
12	GA - 3	700 000	26
13	Vice President Status (VP)	1 500 000	27
14	VP - 2	2 500 000	28
15	VP - 3	5 000 000	29
16	President Status (P)	10 000 000	30

Przykład obliczeń

Dochód dystrybutora

Wynagrodzenie Dystrybutora jest obliczane w jednostkach Unit (UNT).

UNIT

- wewnętrzna jednostka rozliczeniowa Firmy, która posiada własny kurs wymiany w stosunku do Twojej waluty narodowej.

Wynagrodzenie obliczane jest w walucie krajowej na podstawie od kursu 1 UNT w dniu naliczenia.

Nagrody są dostępne do wypłaty 14 dni po ich zgromadzeniu na koncie osobistym.

Dostęp do bonusów, za spełnienie warunków, z których naliczana jest wynagrodzenie, zależy od tego, na jakim poziomie kariery osiągnąłeś poziom podstawowy.

PASYWNY

Opłata ta jest naliczana za miesięczne opłaty za serwis i konserwację uzdatniania wody przez klientów i dystrybutorów:

- osobiście zaproszony (1. linia)
- w strukturze zaproszenia (2 linia i niżej)*

* Więcej szczegółów w dalszej części planu marketingowego

AKTYWNY

Zarobione na sprzedaży systemów oczyszczania wody za pełną cenę:

Dostępny z 3 osobiście podłączonymi klientami.

- Szybki start
- Bonus osobisty
- Bonus strukturalny
- Travel Bonus
- Team Bonus
- Auto Bonus
- Super Extra Bonus
- Pool Bonus

Bonus pasywny

PASYWNY DOCHÓD

- przychody dystrybutora z tytułu miesięcznych opłat klientów i dystrybutorów za uzdatnianie wody i obsługę posprzedażową.

Naliczane co miesiąc pierwszego dnia poprzedniego miesiąca.

Do obliczeń brane są pod uwagę płatności klientów i dystrybutorów w pierwszej i drugiej linii.

Łącząc klientów, którzy regularnie dokonują płatności, tworzysz swój stały dochód pasywny!

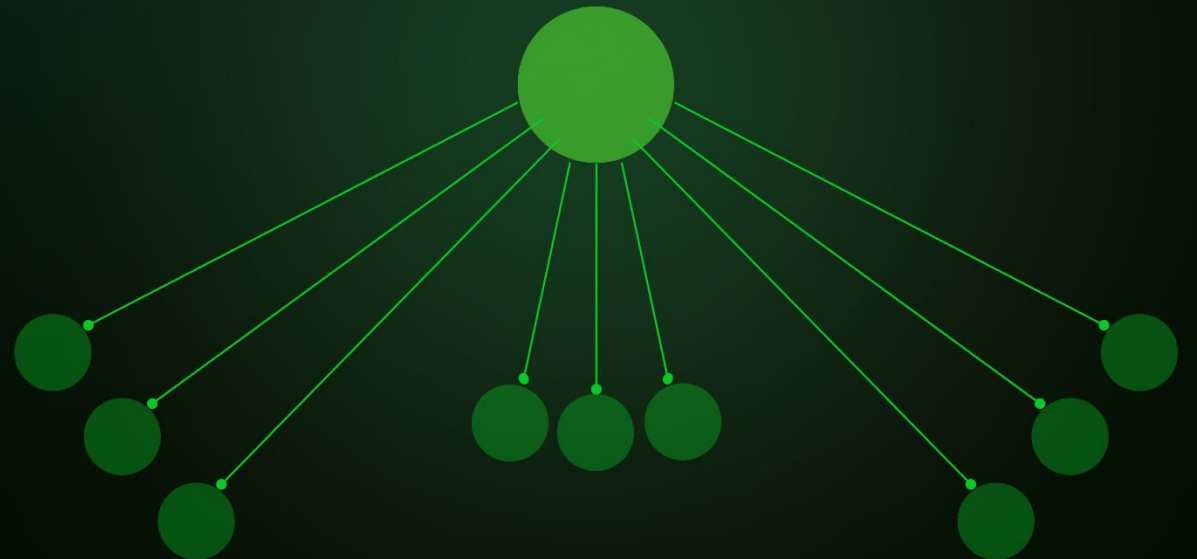
Dystrybutor Start - 3 klientów rocznie

Dystrybutor Light - 25 klientów rocznie

Dystrybutor Basic - 50 klientów rocznie

Dystrybutor Pro - 100 klientów rocznie

Dystrybutor Franchise - bez ograniczeń



Bonus pasywny

Wysokość wynagrodzenia zależy od tego, ile wpłat dokonano w miesiącu kalendarzowym w Twojej I linii.

Za każdą płatność pobierane jest wynagrodzenie, na podstawie ilości wpłat wliczonych do kalkulacji.

PRZYKŁAD

Na koniec miesiąca dokonano 30 płatności za usługę w Twoim 1. wierszu.

30 płatności mieści się w przedziale 25-35 płatności.

Otrzymasz nagrodę za 25 płatności na koniec miesiąca.

Liczba płatności serwisowych przez klientów i dystrybutorów

Wynagrodzenie, UNT

1. linia

2. linia

1

2

3

4

5

10

15

25

35

50

75

następny krok +25

Kwotę każdej opłaty mnoży się przez 35 PLN

Kwotę każdej opłaty mnoży się przez 15 PLN

Bonus strukturalny

BONUS STRUKTURALNY

Wynagrodzenie pieniężne, które dystrybutor otrzymuje za sprzedaż systemu uzdatniania wody po pełnej cenie, osobiście lub przez dowolnego dystrybutora w strukturze poleceń.

WYSOKOŚĆ WYNAGRODZENIA

obliczana jest jako procent od obrotu osiągniętego z tytułu sprzedaży. Jednostką obliczeniową jest UNT. Przeliczone w walucie krajowej.

Wartość procentowa jest wstępnie ustalana na podstawie osiągniętego poziomu podstawowego.

Im wyższy poziom podstawowy, tym więcej nagród możesz otrzymać.

SPRZEDAŻ OSOBISTA

$$\text{bonus strukturalny} = \text{Twój procent} * \text{Obrót sprzedażowy} * \text{kurs 1 UNT w dniu wpłaty}$$

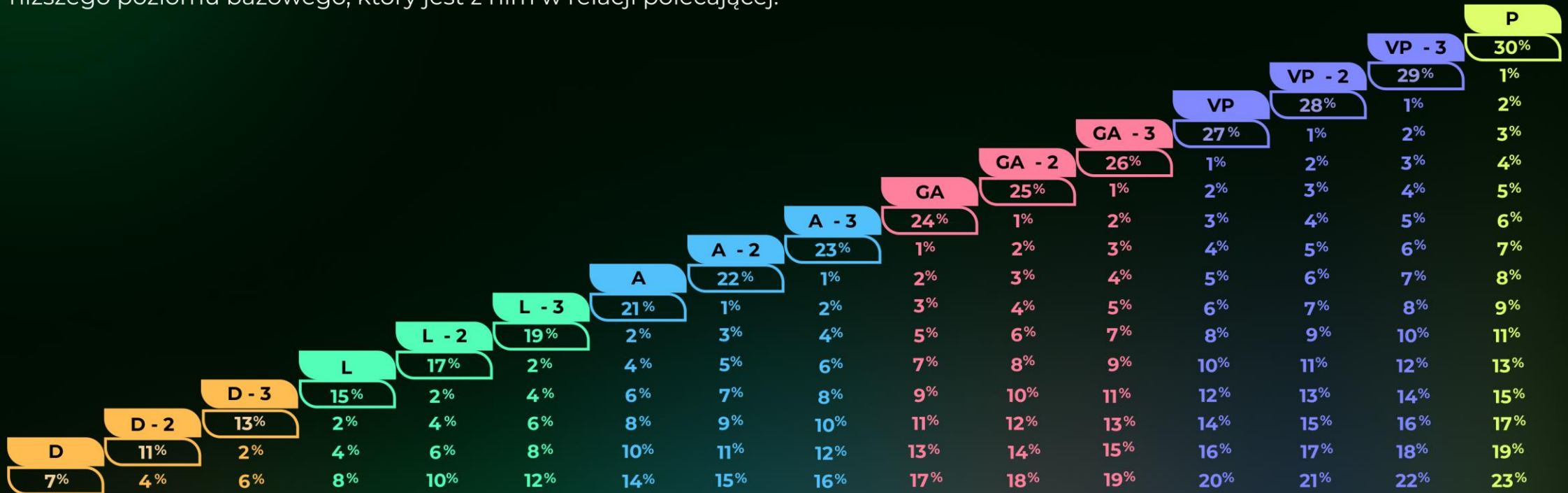
SPRZEDAŻ W STRUKTURZE ZA POMOCĄ ZAPROSZEŃ

$$\text{bonus strukturalny} = \left(\text{Twój procent} - \text{procent dystrybutora o niższym poziomie podstawowym} \right) * \text{Obrót sprzedażowy} * \text{kurs 1 UNT w dniu wpłaty}$$

Bonus strukturalny pozwala zarabiać na każdej sprzedaży w Twojej strukturze według zaproszeń.

Premia strukturalna

Na szczycie drabiny znajdują się wartości procentowe, które dystrybutor otrzymuje za sprzedaż osobistą; wewnątrz drabinki - różnica między jego osobistym procentem a procentem dystrybutora niższego poziomu bazowego, który jest z nim w relacji polecającej.



Przykład obliczeń

Szybki start

Dodatkowe wynagrodzenie pieniężne Dystrybutora za osobistą sprzedaż systemów uzdatniania wody w pełnej cenie i pakietów dystrybucyjnych (oprócz Start).



WAŻNOŚĆ

Distributor Basic - 3 miesiące
Distributor Light - 3 miesiące
Distributor Pro - 4 miesiące
Distributor Franchise - 12 miesięcy

WARUNKI

zrealizować określoną liczbę sprzedaży osobistych w ciągu miesiąca kalendarzowego*

*Miesiąc nadania statusu może być niepełny, liczona jest ilość sprzedaży od momentu nadania statusu do końca 1 miesiąca.

Szybki start



Zasada obliczeń

1 sprzedaż

w miesiącu kalendarzowym

10% bonus

od obrotu
sprzedażowego

2 sprzedaż

w miesiącu kalendarzowym

30% bonus

od obrotu
sprzedażowego

3 lub więcej sprzedaży

w miesiącu kalendarzowym

50% bonus

od obrotu
sprzedażowego

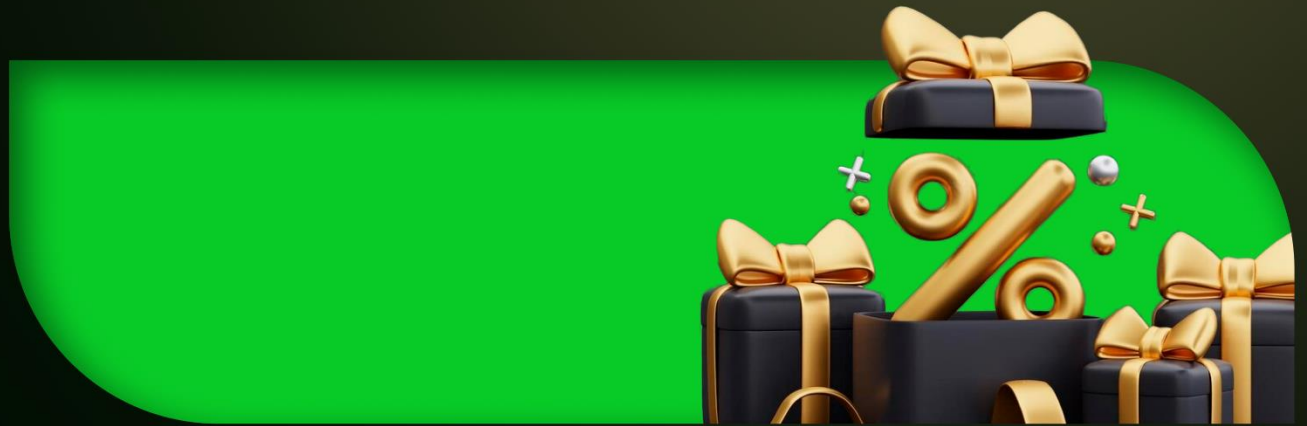
Jeżeli warunki spełnia całkowity obrót, z jednej gałęzi
uwzględnia się nie więcej niż 50% warunku obrotu 200 000 UNT.

Przykład obliczeń

Bonus osobisty

Dodatkowa nagroda pieniężna dla dystrybutorów Light, Basic, Pro, Franchise za efektywną pracę osobistą.

Dostępne natychmiast po zakończeniu bonusu "Szybki start".



NALICZA SIĘ ZA SPRZEDAŻ:

- System VIVASOL za pełną cenę
- Pakiety Light, Basic, Pro, Franchise

WAŻNOŚĆ:

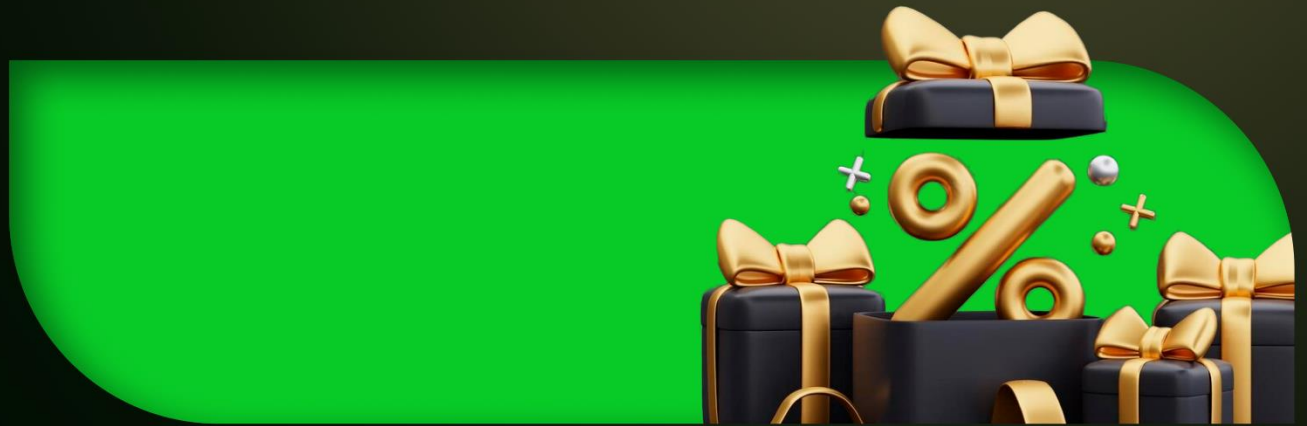
bezterminowo

WARUNKI:

wykonać określoną liczbę sprzedaży osobistych w ciągu miesiąca kalendarzowego

Bonus osobisty

Wynagrodzenie dla
dystrybutorów **Basic,**
Light



sprzedaży w miesiącu
kalendarzowym

bonus, % obrotu za
sprzedaż

pierwsza

10

druga

20

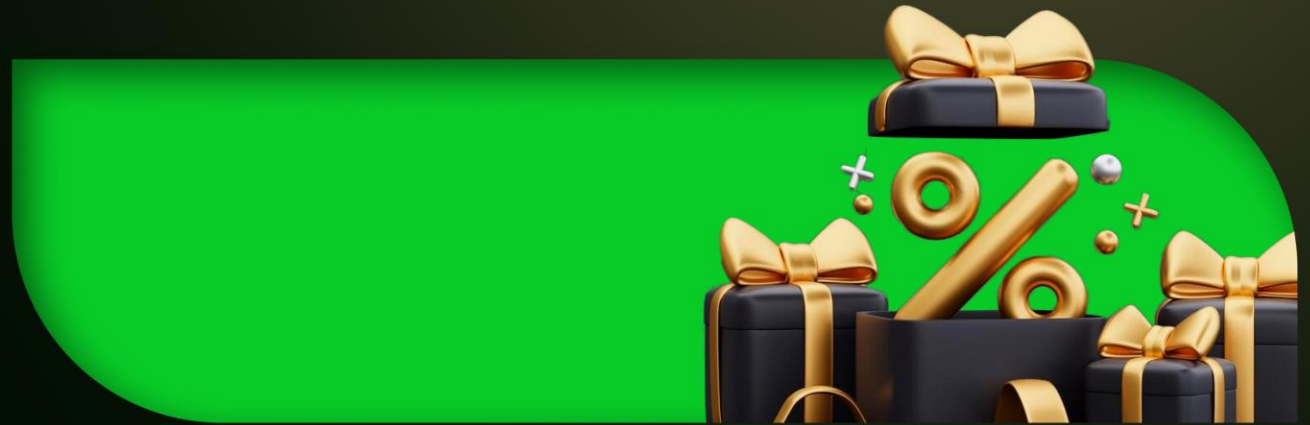
trzecia +

30

Jeżeli procent naliczania premii strukturalnej dystrybutora przekracza procent bonusu osobistego, obliczanie i naliczanie przeprowadzane jest na najwyższym procencie.

Bonus osobisty

Wynagrodzenie dla Dystrybutorów Pro/Franchise



sprzedaży w miesiącu kalendarzowym	bonus, % obrotu za sprzedaż
pierwsza	10
druga	20
trzecia	30
czwarta	40
piąta +	50

Jeżeli procent naliczania premii strukturalnej dystrybutora przekracza procent bonusu osobistego, obliczanie i naliczanie przeprowadzane jest na najwyższym procencie.

Przykład obliczeń

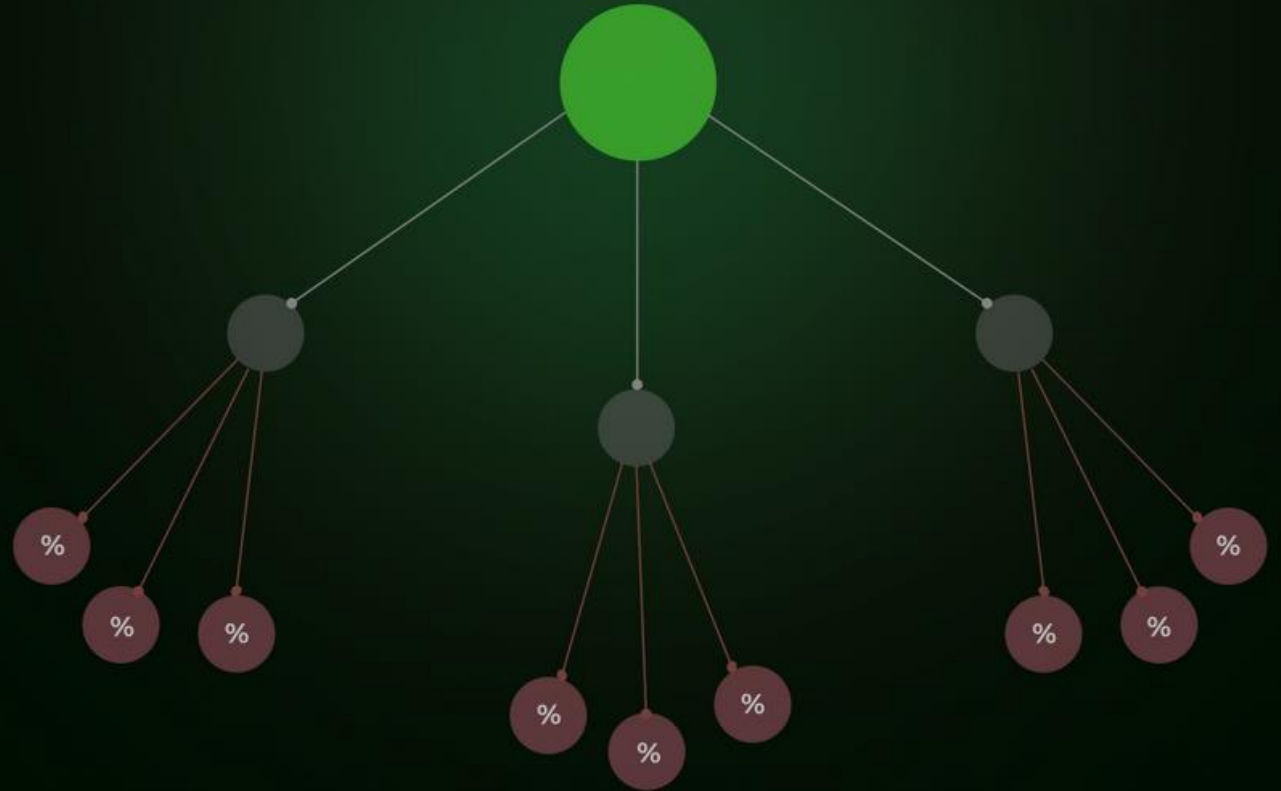
Pasywny dochód ze struktury za pomocą zaproszeń

PASYWNY DOCHÓD

- Przychody dystrybutora z miesięcznych wpłat klientów i dystrybutorów.

Płatności w Twojej strukturze za pomocą zaproszeń złożonych w drugiej linii i poniżej są brane pod uwagę przy obliczaniu.

Wraz z osiągnięciem poziomu L-2 Zwiększasz swój dochód pasywny z płatności I linii i otrzymujesz dodatkowy obrót za każdą płatność w strukturze zaproszeń!



Pasywny dochód ze struktury za pomocą zaproszeń

Wynagrodzenie naliczane jest jako procent od obrotu, który jest pobierany za każdą wpłatę.

Wysokość naliczonego obrotu zależy bezpośrednio od liczby klientów w sieci. Im więcej klientów, tym większe wynagrodzenie możesz otrzymać.

Liczba klientów w sieci

1 - 9999
10 000 - 24 999
25 000 - 49 999
50 000 - 99 999
100 000

Suma obrotu, UNT

0
1
2
3
4

PRZYKŁAD

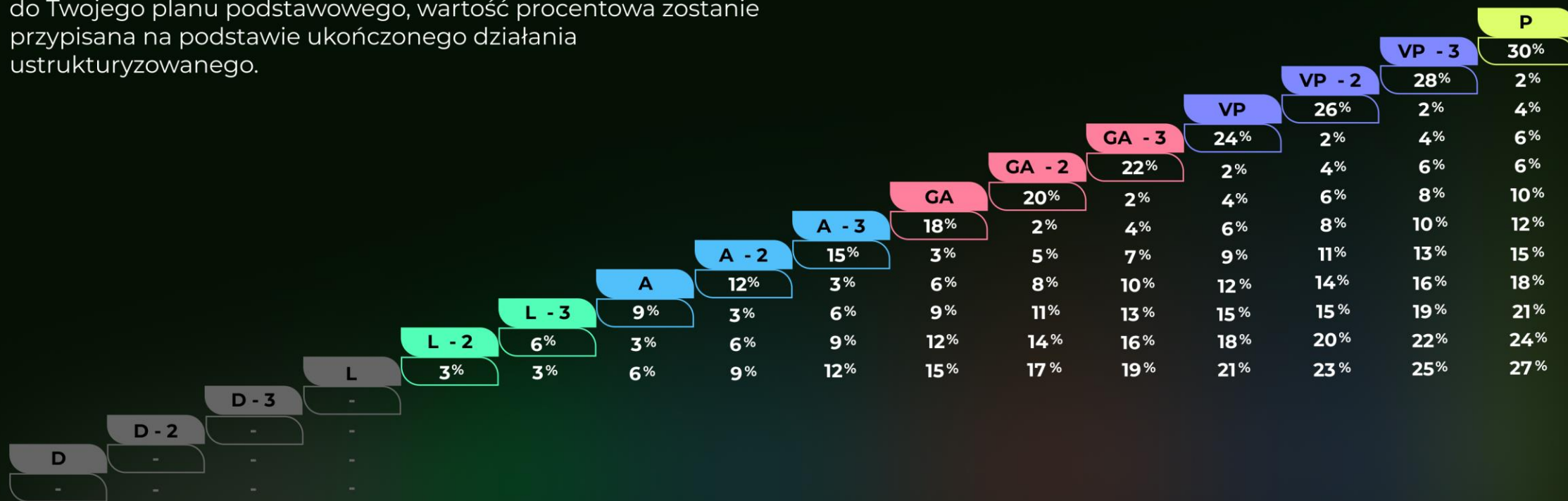
Łączna liczba klientów w sieci wynosi 11 000.

Dystrybutor może otrzymać obrót w wysokości 1 UNT za każdą płatność w strukturze zaproszenia, a za każdą taką płatność w 2. linii i poniżej nagroda jest naliczana od 1 UNT.

Pasywny dochód ze struktury za pomocą zaproszeń

Na szczycie drabiny znajdują się wartości procentowe, które dystrybutor otrzymuje z płatności z drugiej linii; wewnątrz drabinki – różnica między jego osobistym procentem a procentem dystrybutora niższego poziomu podstawowego, który jest z nim w relacji polecającej.

Jeśli ustrukturyzowane działanie nie zostanie ukończone w stosunku do Twojego planu podstawowego, wartość procentowa zostanie przypisana na podstawie ukończonego działania ustrukturyzowanego.



Przykład obliczeń

Team Bonus

Wynagrodzenie dystrybutora za pracę zespołową jego struktury.

Nalicza się na koniec każdego miesiąca kalendarzowego za spełnienie warunków obrotu w 2 podstawowych gałęziach struktury zaproszeń.

Dostępny dla Distributor Pro i Franchise.



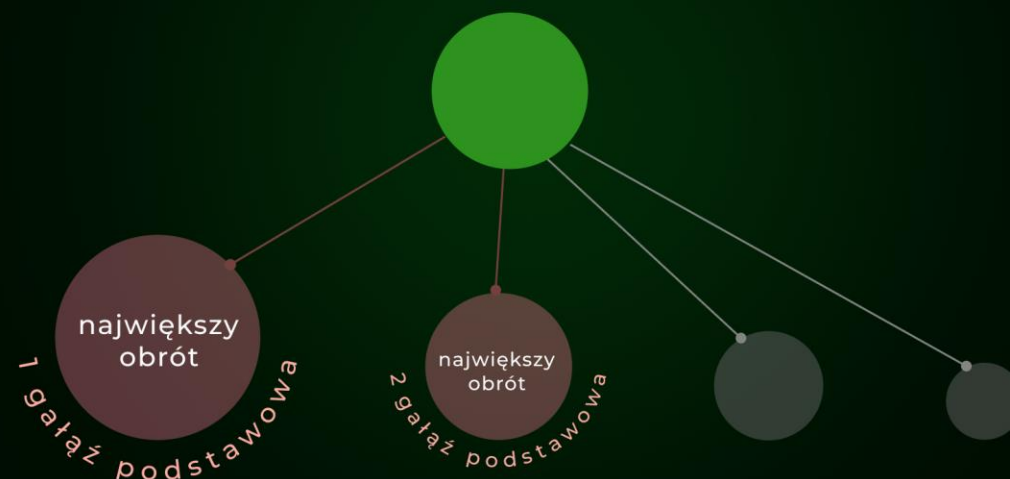
WARUNKI OBROTU

warunki obrotu = stały obrót 1 gałęzi podstawowej + stały obrót 2 gałęzi podstawowej

PODSTAWOWE GAŁĘZI

2 gałęzi struktury wg zaproszeń, które zrealizowały największe obroty.

Spełniony warunek obrotu określa poziom Team Bonus, według którego naliczane będzie wynagrodzenie.



Team Bonus



Poziom podstawowy	Poziom Team Bonus	Warunek obrotu, UNT	Całkowity obrót gałęzi podstawowej 1, UNT	Całkowity obrót gałęzi podstawowej 2, UNT	Wynagrodzenie UNT od	do
L - 2	L - 2	8000	4000	4000	200	400
L - 3	L - 3	15 000	7500	7500	375	750
Ambassador	Ambassador	30 000	15 000	15 000	750	1500
A - 2	A - 2	50 000	25 000	25 000	1250	2500
A - 3	A - 3	100 000	50 000	50 000	2500	5000
General Ambassador	General Ambassador	200 000	100 000	100 000	5000	10 000
GA - 2	GA - 2	350 000	175 000	175 000	8750	17 500
GA - 3	GA - 3	700 000	350 000	350 000	17 500	35 000
Vice President	Vice President	1 500 000	750 000	750 000	37 500	75 000
VP-2	VP-2	2 500 000	1 250 000	1 250 000	62 500	125 000
VP - 3	VP - 3	5 000 000	2 500 000	2 500 000	125 000	250 000
President	President	10 000 000	5 000 000	5 000 000	250 000	500 000

Przykład obliczeń

Auto Bonus

Bonus naliczany za spełnienie warunków obrotu na zakup samochodu do użytku osobistego.

Dostępne są 3 programy samochodowe:
C, E, S class

Dostępny dla Distributor Basic, Pro,
Franchise



Auto Bonus

C class



Podstawowy poziom	Poziom Auto Bonus	Warunek całkowitego obrotu od*, UNT	Wynagrodzenie, UNT
	L - 3	15 000+	250
Ambassador A - 2 A - 3 General Ambassador GA - 2 GA - 3 Vice President VP-2 VP - 3 President	Ambassador	30 000+	500

WARUNKI

Pierwsza wpłata - 3 000 UNT

- konieczne jest spełnienie warunku obrotu 30 000+UNT** przez 2 kolejne miesiące kalendarzowe. Liczy się miesiąc nadania poziomowi podstawowego.

Ponadto, spełniając co miesiąc warunek obrotu, dystrybutor otrzymuje miesięczne wynagrodzenie.

Bez względu na to, jaki poziom podstawowy osiągnął dystrybutor, istnieją 2 poziomy Auto Bonusu, za które można otrzymać wynagrodzenie.

* uwzględnia się nie więcej niż 50% warunku obrotów w gałęzi

** Płatne odrazu, jeśli jest umowa potwierdzająca fakt zakupu samochodu

Termin naliczania wynagrodzenia wynosi 3 lata od daty zakupu.

Auto Bonus

E class

Dostępny dla Distributor Pro, Franchise



Podstawowy poziom	Poziom Auto Bonus	Warunek całkowitego obrotu od* UNT	Wynagrodzenie, UNT
	L-3	15 000+	250
Ambassador A - 2 A - 3	Ambassador	30 000+	500
General Ambassador	General Ambassador	200 000+	1000
GA - 2 GA - 3 Vice President VP-2 VP - 3 President	GA-2	350 000+	1500

WARUNKI

Po osiągnięciu podstawowego poziomu GA-2 możesz kupić samochód wyższej klasy i otrzymać wyższą nagrodę.

Pierwsza wpłata - 15 000 UNT

- płatne natychmiast po osiągnięciu poziomu podstawowego GA-2.**

Do ukończenia dostępne są 4 poziomy Auto Bonus, za które można otrzymać nagrody.**

* uwzględnia się nie więcej niż 50% warunku obrotów w gałęzi

** Płatne odrazu, jeśli jest umowa potwierdzająca fakt zakupu

Termin naliczania wynagrodzenia wynosi 3 lata od daty zakupu.

Auto Bonus

S class

Dostępny dla Distributor Pro, Franchise



Podstawowy poziom	Poziom Auto Bonus	Warunek całkowitego obrotu od* UNT	Wynagrodzenie, UNT
	L-3	15 000+	250
Ambassador A - 2 A - 3	Ambassador	30 000+	500
General Ambassador GA - 2 GA - 3	General Ambassador	200 000+ 350 000+ 700 000+	1000 1500 2500
Vice President VP-2 VP - 3 President	Vice President	1 500 000+	5000

WARUNKI

Po osiągnięciu podstawowego poziomu Vice President Status, możesz kupić luksusowy samochód i otrzymać maksymalną nagrodę.

Pierwsza wpłata - 50 000 UNT

- płatne natychmiast po osiągnięciu poziomu podstawowego.**

Dostępnych jest 6 poziomów Auto Bonusu do ukończenia, za które możesz otrzymać wynagrodzenie.**

* uwzględnia się nie więcej niż 50% warunku obrotów w gałęzi

** Płatne od razu, jeśli jest umowa potwierdzająca fakt zakupu

Termin naliczania wynagrodzenia wynosi 3 lata od daty zakupu.

Przykład obliczeń

Super Extra Bonus



Bonus za osiągnięcie podstawowego poziomu Ambadora i wyższego

Dostępny dla Distributor Pro i Franchise



Poziom podstawowy	Wynagrodzenie, UNT	Wynagrodzenie, UNT
Ambassador	3000	I wpłata na zakup samochodu klasy C
A - 3	5000	Bonus dla otwarcia biura
General Ambassador	10 000	Wyjazd na wakacje za koszt firmy
GA - 2	15 000	I wpłata na zakup samochodu klasy E
GA - 3	25 000	Rolex
Vice President	50 000	I wpłata na zakup samochodu klasy S
VP-2	100 000	Bonus na zakup mieszkania
VP - 3	200 000	Bonus na zakup samochodu sportowego
President	500 000	Bonus na zakup mieszkania/domu za granicą

Pool Bonus

Procent od obrotu firmy, który jest rozdzielany między wszystkich dystrybutorów, którzy osiągnęli poziom bazowy A-3 i wyższy.

Dostępny dla Distributor Pro i Franchise

WARUNKI WYKONANIA

Aby otrzymać bonus, musisz co miesiąc wykonywać aktywność strukturalną na poziomie podstawowym.

Jeśli czynność strukturalna nie jest wykonywana na poziomie podstawowym, możesz uczestniczyć w dystrybucji Pool BONUS wśród dystrybutorów, którzy ukończyli tę samą czynność strukturalną.



Poziom podstawowy	Poziom strukturalny	Procent całkowitych obrotów sieci, %
A - 3	A - 3	1,5
General Ambassador	General Ambassador	1,5
GA - 2	GA - 2	1,5
GA - 3	GA - 3	1,5
Vice President	Vice President	1,5
VP-2	VP-2	1,5
VP - 3	VP - 3	1,5
President	President	1,5

Przykład obliczeń

Obowiązkowa aktywność.

Aby mieć dostęp do kalkulacji i naliczania dochodu pasywnego, zarówno z pierwszej linii, jak i ze struktury zaproszeń, konieczne jest coroczne uiszczenie opłaty - Management Fee.

MANAGEMENT FEE

- płatność, której wysokość obejmuje wydatki Spółki na utrzymanie pracy z klientami: należności, informowanie, wysyłki push, narzędzia i usługi płatnicze.

Management Fee jest uiszczany 1 raz w roku po uzyskaniu statusu „dystrybutor”, a następnie co roku. Datą wpłaty jest data nadania statusu „dystrybutor”.

Jeżeli Management Fee nie zostanie uiszczony w ciągu miesiąca kalendarzowego od daty wystawienia faktury, dochód pasywny nie jest naliczany.

20% naliczonej kwoty pasywnej premii za rok kalendarzowy.

**Dziękuję
wszystkim za uwagę!**

va life