

vallife

Будущее принадлежит тем, кто делает
правильный выбор сегодня



valife

компания, которая предоставляет возможность получать доход, выступая в качестве независимого дистрибьютора и продвигая линейку продуктов для здорового и активного образа жизни.

Продукты можно приобретать как по подписной модели, так и за полную стоимость.



Миссия:

С помощью передовых технологий и инструментов продвижения сделать продукты для здорового и активного образа жизни доступными во всем мире и создать самый искренний сервис с заботой о наших клиентах!

Наши ценности:

экологичность, актуальность, эффективность, инновационность, польза, выгода, предпринимательский дух, развитие, честность, открытость

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА:

- Легко начать. Стать дистрибьютором может каждый.
- Удобство и гибкость. Уровень дохода зависит только от предпринятых дистрибьютором усилий.
- Готовая к рынку аудитория. Продукт уже имеет спрос на рынке.
- Обучение через заработок. Дистрибьютор через практику приобретает нужные знания.
- Потенциал дохода безграничен
- Легкость в масштабировании

ОТЛИЧИЯ ОТ КОНКУРЕНТОВ:

- Интуитивно понятные инструменты для продвижения
- Более 17 ти лет опыта в активных продажах
- 60% от оборота Компании выплачивается дистрибьюторам в качестве вознаграждения
- Обучение и тренинги от предметных экспертов мирового уровня

ВОЗМОЖНОСТИ С val life

- **Пользоваться** продуктами.
- **Продвигать** продукты.
- **Зарабатывать** на продвижении.



Развиваться и зарабатывать вместе с VA life можно, получив статус “дистрибьютор”.

КАК СТАТЬ ДИСТРИБЬЮТОРОМ?

Статус "Дистрибьютор" VA life присваивается с приобретением любого из дистрибьюторских пакетов: START, LIGHT, BASIC, PRO, FRANCHISE.

Перед тем, как получить статус "дистрибьютор" необходимо ознакомиться с условиями Дистрибьюторского соглашения.



	Start	Light	Basic	Pro	Franchise
Реферальная ссылка	да	да	да	да	да
Виды клиентов, <small>с которыми можно заключать договора сервиса очистки воды и купли продажи систем очистки воды</small>	физ.лица	физ.лица	физ.лица	физ.лица	физ.лица и юр.лица
Виды клиентов, <small>с которыми можно заключать договора по подключению новых дистрибьюторов</small>	физ.лица и юр.лица	физ.лица и юр.лица	физ.лица и юр.лица	физ.лица и юр.лица	физ.лица и юр.лица
Оборот, UNT	50	250	500	1000	1500
Базовый уровень	да	да	да	да	да
Структурный уровень	да	да	да	да	да
Структурный бонус	да	да	да	да	да
Пассивный бонус за личные продажи, <small>клиентов в год</small>	3	25	50	100	не ограничено
<small>в т.ч. специальных предложений (нулевые издержки, скидка 100% на предоставление оборудования) для клиентов физ. лиц.</small>	3	10	15	25	не ограничено
Быстрый старт, <small>месяцев</small>	нет	3	3	4	12
Личный бонус	нет	да	да	да	да
Travel Bonus	нет	нет	1 раз в год	3 раза в год	3 раза в год
Team Bonus	нет	нет	нет	да	да
Auto Bonus	нет	нет	да (С класс)	да (С, Е, S класс)	да (С, Е, S класс)
Super Extra Bonus	нет	нет	нет	да	да
Pool Bonus	нет	нет	нет	да	да
Management Fee	да	да	да	да	да
Обучающие материалы и тестирование	да	да	да	да	да, в т.ч. для менеджера и ассистента
Возможность формировать отдел продаж	нет	нет	нет	нет	да
Срок действия	бессрочно	бессрочно	бессрочно	бессрочно	бессрочно

ПРЕИМУЩЕСТВА ДИСТРИБЬЮТОРА

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД.

Не ограничен и зависит только от приложенных Вами усилий.

ОБУЧЕНИЕ.

Дистрибьютор получает доступ к обучению по продажам, работе в команде, продукту и всем необходимым техникам.

НЕОГРАНИЧЕННЫЙ СРОК.

Бессрочный доступ к продвижению продуктов.

КОМЬЮНИТИ.

Дистрибьютор является участником большого комьюнити, которое работает на общий результат исходя из целей и возможностей каждого отдельного участника.

УДАЛЁННАЯ РАБОТА.

Возможность строить карьеру, не привязываясь к конкретной локации.

МИНИМАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ.

Все расходы по развитию продуктовой линейки и разработки инструментов продаж берет на себя Компания.

ОБЯЗАННОСТИ ДИСТРИБЬЮТОРА



Владеть достаточным уровнем знаний о продуктах.



Владеть всеми необходимыми техниками продвижения продуктов.



В своей деятельности отталкиваться в первую очередь от полезности, которую может получить клиент.



В своей деятельности придерживаться “Соглашения дистрибьютора”, данной программы и иных регламентирующих документов Компании.



Быть активным участником команды дистрибьюторов: посещать обучающие мероприятия, тренинги, следовать рекомендациям наставников и транслировать их на лично приглашенных дистрибьюторов.

Маркетинг план

Distributor

v\life

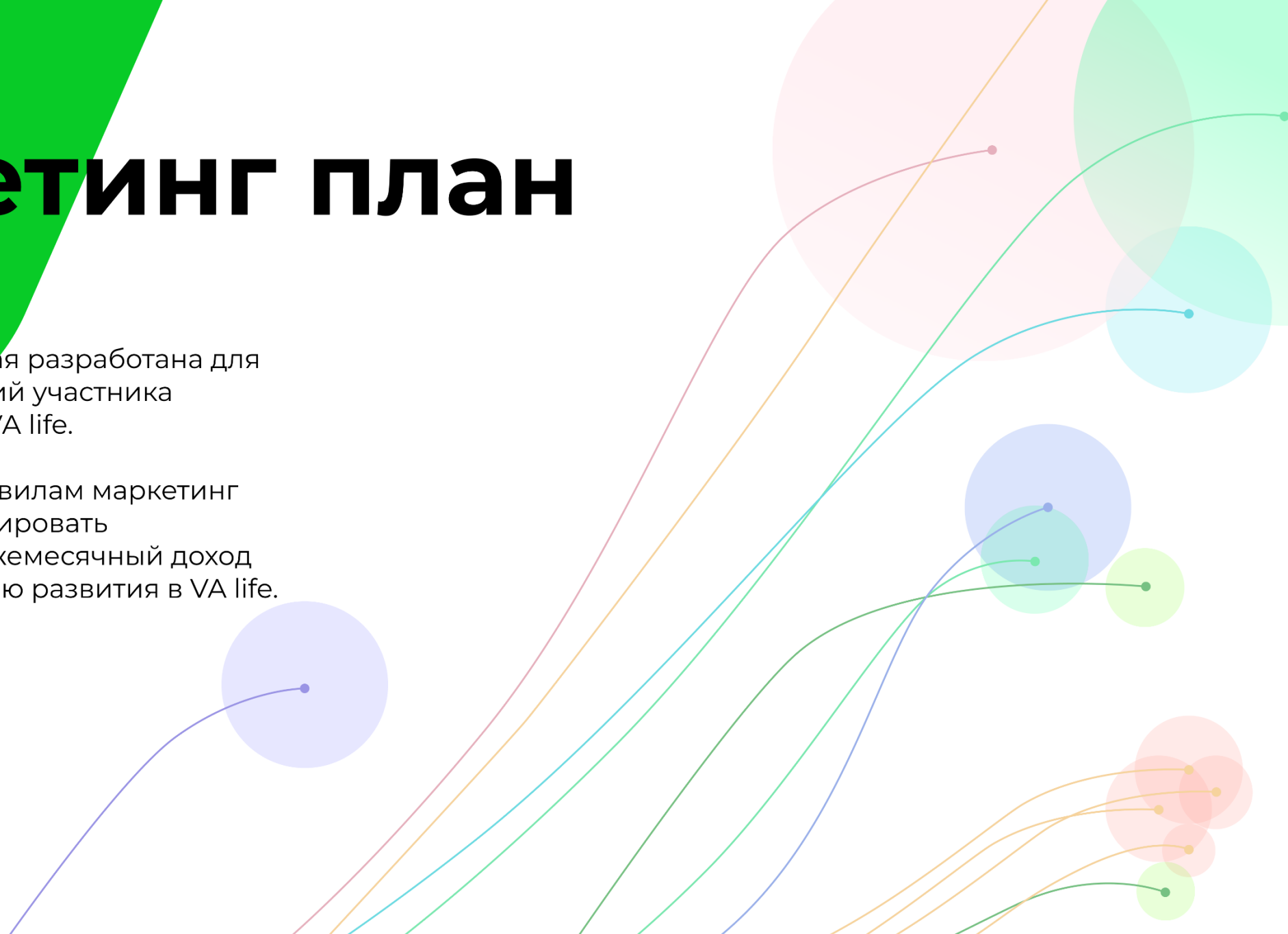
A decorative graphic on the right side of the page consists of several overlapping circles in shades of green, blue, and orange. Thin lines of the same colors curve across the circles, creating a sense of movement and connectivity. The circles vary in size and opacity, with some appearing as solid colors and others as semi-transparent overlays.

Маркетинг план

- это программа, которая разработана для расчета вознаграждений участника бонусной программы VA life.

Следуя условиям и правилам маркетинг плана, Вы можете планировать и рассчитывать свой ежемесячный доход и выстраивать стратегию развития в VA life.

VA life



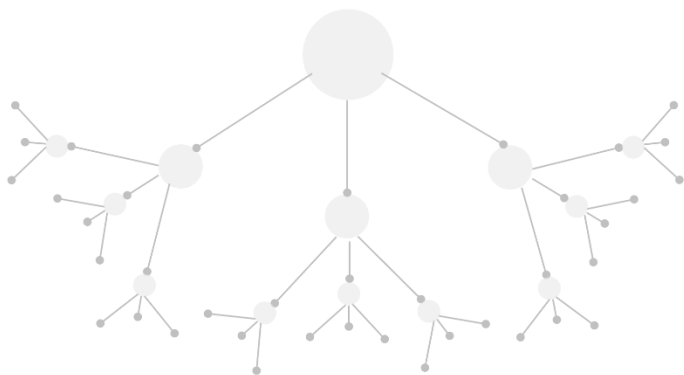
Наши продукты:	Ваша выгода	Когда начисляется
сервис очистки воды, сервисное обслуживание	- пассивный доход	- ежемесячно
система очистки воды	- активный доход	- за каждую покупку системы очистки воды
дистрибьюторские пакеты	- Вы строите команду - достигаете новые карьерные уровни - получаете бонусы за достижение новых уровней - активный доход	- за каждую покупку дистрибьюторского пакета

Сеть дистрибьюторов. Термины и определения.

СТРУКТУРА ПО ПРИГЛАШЕНИЯМ

– древовидная иерархическая структура, строится по реферальным связям дистрибьюторов.

Каждый новый участник занимает позицию в структуре по приглашениям после регистрации и использования уникального промокода пригласившего его дистрибьютора.

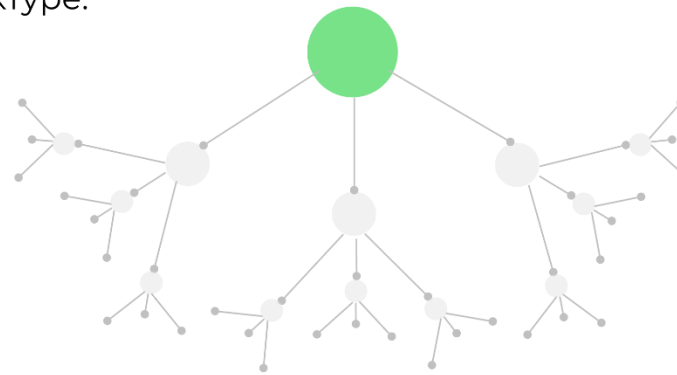


РЕКОМЕНДАТЕЛЬ

– дистрибьютор, по чьей реферальной ссылке (промокоду) зарегистрирован новый дистрибьютор.

ВЫШЕСТОЯЩИЙ РЕКОМЕНДАТЕЛЬ

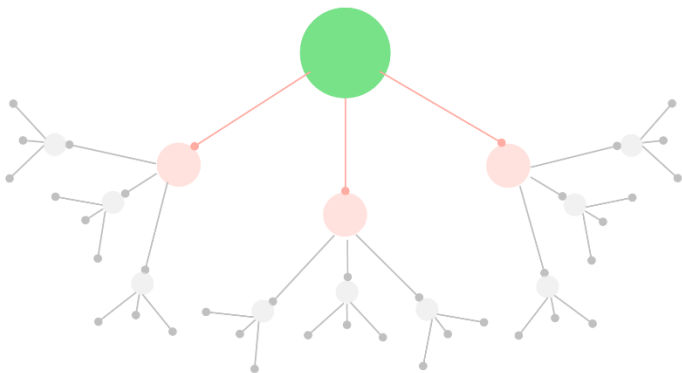
– дистрибьютор более высокого уровня в своей структуре по отношению к новому дистрибьютору в структуре.



Сеть дистрибьюторов. Термины и определения.

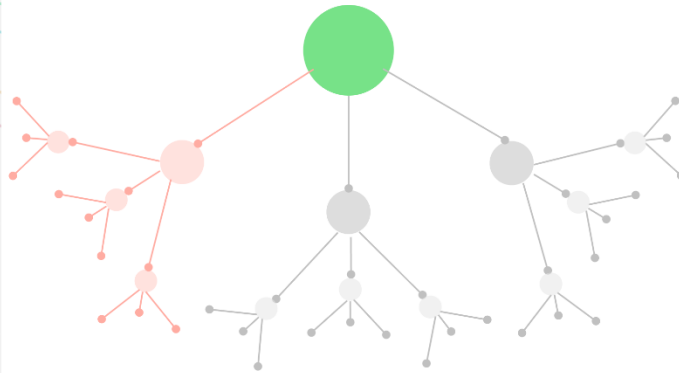
ЛИНИЯ

– понятие, обозначающее место размещения дистрибьютора в структуре по отношению к его рекомендателю или вышестоящему рекомендателю (рекомендателю рекомендателя).



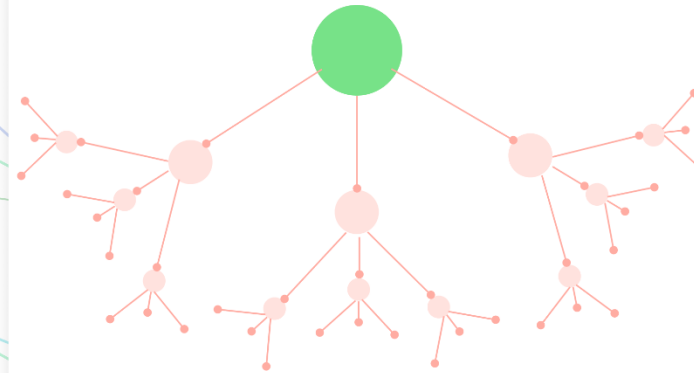
ВЕТКА

– совокупность дистрибьюторов структуры по приглашениям, зарегистрировавшихся на платформе по реферальной ссылке дистрибьютора 1й линии и/или в его структуре по приглашениям.



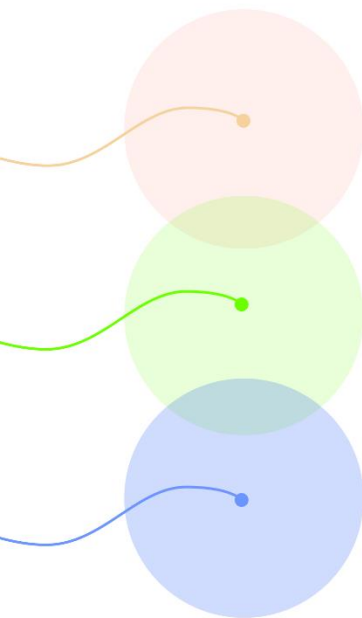
СЕТЬ

– совокупность всех дистрибьюторов платформы вне зависимости от того, по чьей реферальной ссылке они зарегистрированы и какое место они занимают в структуре по приглашениям.



Показатели, используемые для работы

vllife



Оборот

Уровень карьеры дистрибьютора
(базовый уровень)

Структурная активность

Оборот

ОБОРОТ

– показатель количества суммы операций в собственной структуре по приглашениям.

ОБЩИЙ ОБОРОТ

– сумма всех операций на платформе в структуре по приглашениям дистрибьютора.

ЛИЧНЫЙ ОБОРОТ

– сумма операций за личные покупки и продажи по своей реферальной ссылке (промокоду).

КОМАНДНЫЙ ОБОРОТ

– сумма операций за продажи в структуре по приглашениям всех дистрибьюторов за вычетом личного оборота.

Операция

Личный оборот

Командный оборот

Общий оборот

Личная покупка

+

-

+

Продажа по своему промокоду

+

-

+

Продажа в собственной структуре по приглашениям

-

+

+

ОПЕРАЦИИ

- покупка системы очистки воды
- покупка дистрибьюторского пакета

UNIT

единица начисления (UNT)

Система очистки воды **VIVASOL**

300 UNT

Дистрибьюторский пакет **START**

50 UNT

Дистрибьюторский пакет **LIGHT**

250 UNT

Дистрибьюторский пакет **BASIC**

500 UNT

Дистрибьюторский пакет **PRO**

1000 UNT

Дистрибьюторский пакет **FRANCHISE**

1500 UNT

Базовый уровень

* Учитывается не более 1 пользователя с необходимым уровнем в ветке

** Учитываются только активные клиенты с установленными системами VIVASOL

БАЗОВЫЙ УРОВЕНЬ (БУ)

– показатель, который присваивается для дистрибьютора за выполнение определенных условий по общему обороту, развитию своей команды и подключению клиентов. Базовый уровень устанавливает процент структурного бонуса, влияет на возможность начисления определенного бонуса или максимально допустимую сумму бонуса.

КЛИЕНТ

– человек, который заключил договор сервиса очистки (фильтрации) воды или приобрел систему очистки воды за полную стоимость.

Номер п/п	Базовый уровень	Условие общего оборота дистрибьютора за месяц, UNT	Количество дистрибьюторов с достигнутым БУ* не менее чем, шт	Количество клиентов** в структуре по приглашениям, шт	В том числе количество лично приглашенных клиентов, шт
1	Distributor (D)	-	-	-	-
2	D - 2	450	-	-	3
3	D - 3	2500	3 с БУ D+	10	3
4	Leader (L)	4000	3 с БУ D-2+	10	5
5	L - 2	8000	3 с БУ D-3+	10	5
6	L - 3	15 000	3 с БУ L+	10	5
7	Ambassador (A)	30 000	3 с БУ L-2+	10	5
8	A - 2	50 000	3 с БУ L-3+ и 2 с БУ D-2+	10	5
9	A - 3	100 000	3 с БУ A+ и 2 с БУ D-3+	10	5
10	General Ambassador (GA)	200 000	3 с БУ A-2+ и 2 с БУ L+	10	5
11	GA - 2	350 000	3 с БУ A-3+ и 2 с L-2+	10	5
12	GA - 3	700 000	3 с БУ GA+ и 2 с L-3+	10	5
13	Vice President Status (VP)	1 500 000	3 с БУ GA-2+ и 2 с БУ A+	10	5
14	VP - 2	2 500 000	3 с БУ GA-3+ и 2 с БУ A-2+	10	5
15	VP - 3	5 000 000	3 с БУ VP+ и 2 с БУ A-3+	10	5
16	President Status (P)	10 000 000	3 с БУ VP-2+ и 2 с БУ GA+	10	5

[Подробнее](#)

Структурная активность

СТРУКТУРНАЯ АКТИВНОСТЬ

– выполнение установленного условия общего оборота за календарный месяц.

При достижении новых базовых уровней, начиная с D-2, для дистрибьютора устанавливается сумма оборота, которую необходимо выполнять каждый месяц.

АКТИВНОСТЬ ВЫПОЛНЕНА:

сохраняется процент, соответствующий базовому уровню

АКТИВНОСТЬ НЕ ВЫПОЛНЕНА:

процент понижается исходя из выполненного оборота

Номер п/п	Структурный уровень	Условие общего оборота дистрибьютора за месяц, UNT	Присваиваемый процент
1	Distributor (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

[Подробнее](#)

Доход дистрибьютора

Вознаграждения дистрибьютора рассчитываются в единицах Unit (UNT).

UNIT

- внутренняя единица расчетов Компании, которая имеет свой курс по отношению к Вашей национальной валюте.

Начисляется вознаграждение в национальной валюте исходя из курса 1 UNT на дату начисления.

Вознаграждения доступны к выводу через 14 дней после начисления в личном кабинете.

Доступ к бонусам, за выполнение условий которых начисляется вознаграждение, зависит какой уровень карьеры базовый уровень Вами достигнут.

ПАССИВНЫЙ

Начисляется за ежемесячные оплаты сервиса очистки воды и сервисного обслуживания клиентами и дистрибьюторами:

- лично приглашенными (1я и 2я линия)
- в структуре по приглашениями (2я линия и ниже)*

* Подробнее далее в маркетинг плане

АКТИВНЫЙ

Начисляется за продажи систем очистки воды за полную стоимость и дистрибьюторских пакетов:

Доступен при наличии 3х лично подключенных клиентов.

- Структурный бонус
- Быстрый старт
- Личный бонус
- Travel Bonus
- Team Bonus
- Auto Bonus
- Super Extra Bonus
- Pool Bonus

Пассивный бонус

ПАССИВНЫЙ ДОХОД

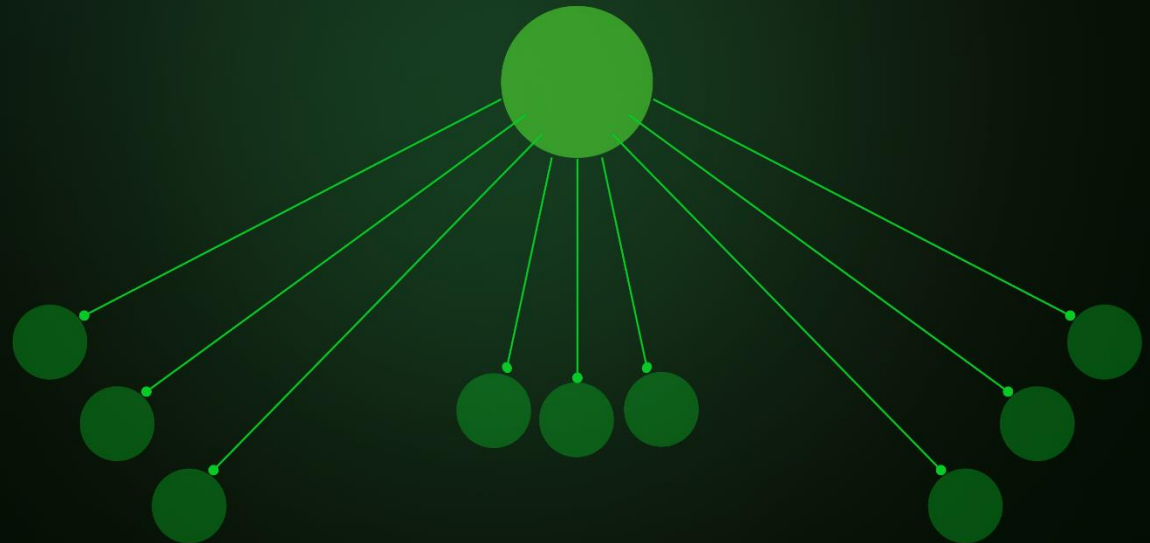
- доход дистрибьютора за ежемесячные оплаты клиентами и дистрибьюторами за сервис очистки воды и сервисное обслуживание.

Рассчитывается каждый месяц 1го числа по итогам предыдущего месяца.

Для расчета учитываются оплаты клиентов и дистрибьюторов в Вашей 1й линии и 2й линии.

Подключая клиентов, которые регулярно совершают оплату, Вы формируете свой стабильный пассивный доход!

Distributor Start - **3 клиента в год**
Distributor Light - **25 клиентов в год**
Distributor Basic - **50 клиентов в год**
Distributor Pro - **100 клиентов в год**
Distributor Franchise - **без ограничений**



Пассивный бонус

Сумма вознаграждения зависит от того, сколько оплат прошло в календарном месяце в Вашей 1й линии и 2й линии.

За каждую оплату Вам начисляется вознаграждение, исходя из количества оплат, засчитываемых для расчета.

ПРИМЕР

По итогам месяца в Вашей 1й линии совершено 30 оплат сервисных обслуживаний.

30 оплат находится в диапазоне 25-35 оплат.

Вам будет начислено вознаграждение за 25 оплат по итогу месяца.

Количество оплат сервисного обслуживания клиентами и дистрибьюторами

Вознаграждение, UNT

1я линия

2я линия

1

2

3

4

5

10

15

25

35

50

75

далее шаг +25

Сумма каждой оплаты умножается на 70% от FIX*

Сумма каждой оплаты умножается на 30% от FIX*

* FIX в Республике Беларусь - 6,16 UNT
FIX в России - 10 UNT

Структурный бонус

СТРУКТУРНЫЙ БОНУС

денежное вознаграждение, которое получает дистрибьютор за продажу системы очистки воды за полную стоимость и дистрибьюторских пакетов как лично, так и любым дистрибьютором в структуре по приглашениям.

СУММА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

рассчитывается как процент от оборота, начисленного за продажу. Единица расчета - UNT. Начисляется в национальной валюте.

Величина процента изначально устанавливается исходя из достигнутого базового уровня.

Чем выше базовый уровень, тем большее вознаграждение можно получить.

ЛИЧНАЯ ПРОДАЖА

структурный бонус = Ваш процент * Оборот за продажу * курс 1 UNT на день оплаты

ПРОДАЖА В СТРУКТУРЕ ПО ПРИГЛАШЕНИЯМ

структурный бонус = $\left(\text{Ваш процент} - \text{процент дистрибьютора меньшего базового уровня} \right) * \text{Оборот за продажу} * \text{курс 1 UNT на день оплаты}$

Структурный бонус позволяет зарабатывать с каждой продажи в Вашей структуре по приглашениям.

Структурный бонус

В верхушках лестницы отмечены проценты, которые получает дистрибьютор за личные продажи; внутри лестницы - разница между его личным процентом и процентом дистрибьютора меньшего базового уровня, находящегося с ним в реферальных связях.



[Подробнее](#)

Быстрый Старт

Дополнительное денежное вознаграждение дистрибьютора за личные продажи систем очистки воды за полную стоимость и дистрибьюторских пакетов (кроме пакета Start).



СРОК ДЕЙСТВИЯ

Distributor Light - **3 месяца**
Distributor Basic - **3 месяца**
Distributor Pro - **4 месяца**
Distributor Franchise - **12 месяцев**

УСЛОВИЯ

выполнить установленное количество личных продаж в течение календарного месяца*

*Месяц присвоения статуса может быть неполным, засчитывается количество продаж с момента присвоения статуса и до конца 1го месяца.

Быстрый Старт

Принцип расчета



1 продажа

в календарном месяце

10% бонус

от оборота за продажу

2 продажа

в календарном месяце

30% бонус

от оборота за продажу

3 и более продажа

в календарном месяце

50% бонус

от оборота за продажу

В случае, если процент начисления структурного бонуса дистрибьютора превышает процент бонуса, расчет и начисления осуществляется по наибольшему проценту.

[Подробнее](#)

Личный бонус

Дополнительное денежное вознаграждение Distributor Light, Basic, Pro, Franchise за эффективную личную работу.

Доступен моментально по окончании бонуса “Быстрый Старт”.



НАЧИСЛЯЕТСЯ ЗА ПРОДАЖИ:

- систем VIVASOL за полную стоимость
- дистрибьюторских пакетов (кроме Start)

СРОК ДЕЙСТВИЯ:

бессрочно

УСЛОВИЯ:

выполнить установленное количество личных продаж в течение календарного месяца

Личный бонус

Вознаграждение для дистрибьюторов **Light, Basic**



продажа в календарном месяце	бонус, % от оборота за продажу
------------------------------	--------------------------------

первая	10
вторая	20
третья +	30

В случае, если процент начисления структурного бонуса дистрибьютора превышает процент бонуса, расчет и начисления осуществляется по наибольшему проценту.

Личный бонус

Вознаграждение
для дистрибьюторов
Pro/Franchise



продажа в календарном месяце	бонус, % от оборота за продажу
первая	10
вторая	20
третья	30
четвертая	40
пятая +	50

В случае, если процент начисления структурного бонуса дистрибьютора превышает процент бонуса, расчет и начисления осуществляется по наибольшему проценту.

Личный бонус. Пример расчета.



30.05 для дистрибьютора **Pro**
открылся к выполнению
бонус “Быстрый Старт”.

С **01.09** для дистрибьютора
закрывается доступ к бонусу
“Быстрый Старт”

и **открывается** “Личный
Бонус”

Каждый месяц дистрибьютор за
все личные продажи получает
дополнительное вознаграждение

до **10% / 20% / 30% / 40% / 50%**

Travel Bonus

Бонус, при выполнении условий которого Вы можете отправиться в путешествие за счет Компании. В год Компания проводит 3 путешествия.

Доступен для Distributor Basic (1 раз в год), Pro (3 раза в год), Franchise (3 раза в год).



УСЛОВИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ

ВАРИАНТ 1

По личному обороту, UNT				По общему обороту, UNT	
Для себя				Для +1*	Для себя и для +1*
первая 5ка участников	вторая 5ка участников	третья 5ка участников	остальные участники	для всех	
7500	10 000	12 500	15 000	20 000	200 000+
или 7000 за один календарный месяц					

ВАРИАНТ 2

По сервисам	
лично подключенных	подключенных во вторую линию
40 сервисов	100 сервисов

ВАРИАНТ 3

По уровню		
	для себя, 3 level up до	для +1*, 4 level up до
Leader	Ambassador	A-2
L-2	A-2	A-3
L-3	A-3	GA

При выполнении условий общим оборотом, из одной ветки учитывается не более 50% от условия оборота 200 000 UNT.

[Подробнее](#)

*+1 = вторая половинка (муж/жена; молодой человек/девушка)

Travel Bonus



КВАЛИФИКАЦИИ

- периоды, в течение которых выполняются условия. По окончании каждой из них дистрибьюторы, выполнившие условия могут отправиться в путешествие, а также пригласить свою 2ю половинку*.

Квалификация	Период
1	январь - апрель
2	май - август
3	сентябрь - декабрь

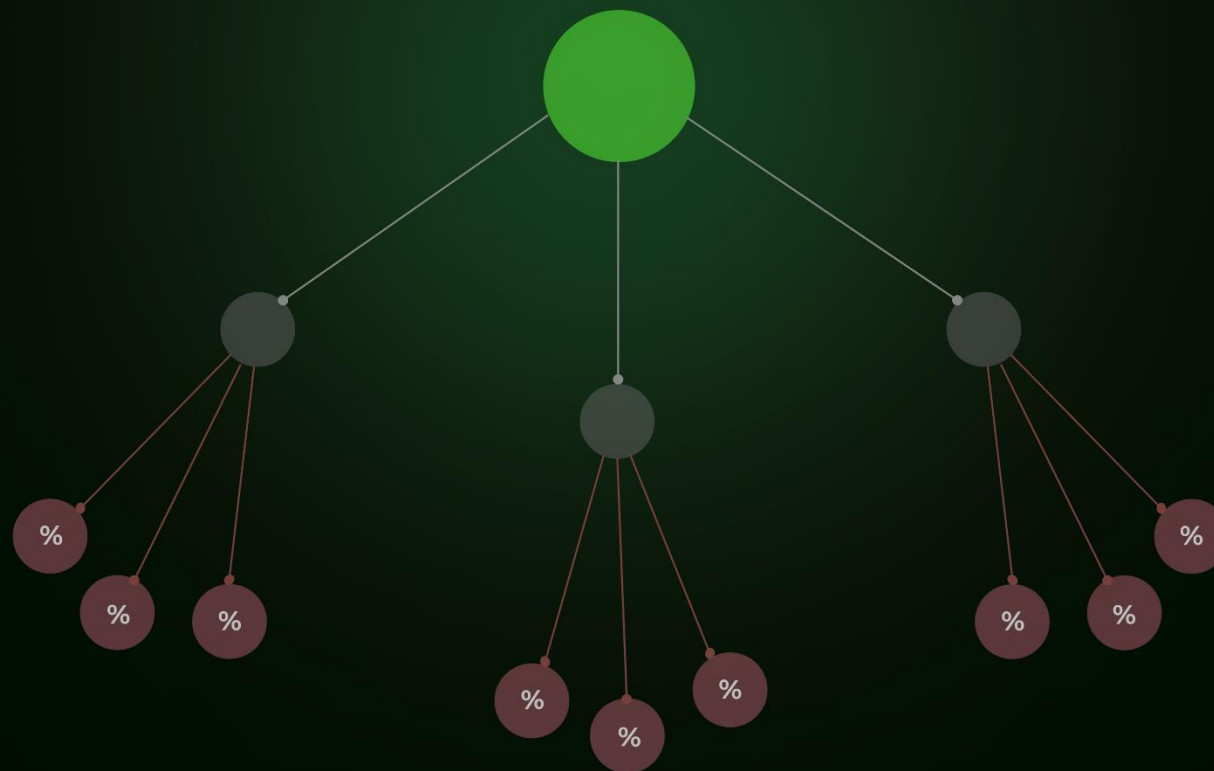
Пассивный доход со структуры по приглашениям

ПАССИВНЫЙ ДОХОД

- доход дистрибьютора за ежемесячные оплаты клиентами и дистрибьюторами сервиса очистки и сервисного обслуживания.

Для расчета учитываются оплаты в Вашей структуре по приглашениям, совершенные во 2й линии и ниже.

С достижением уровня L-2 Вы увеличиваете Ваш пассивный доход с оплат 1й линии и получаете дополнительный оборот за каждую оплату в структуре по приглашениям!



Пассивный доход со структуры по приглашениям.

Вознаграждение рассчитывается как процент от оборота, который начисляется за каждую оплату.

Сумма начисляемого оборота напрямую зависит от того, сколько всего клиентов в сети. Чем больше клиентов, тем большее вознаграждение Вы можете получить.

Количество
клиентов в сети

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

Сумма оборота, UNT

0
1
2
3
4

ПРИМЕР

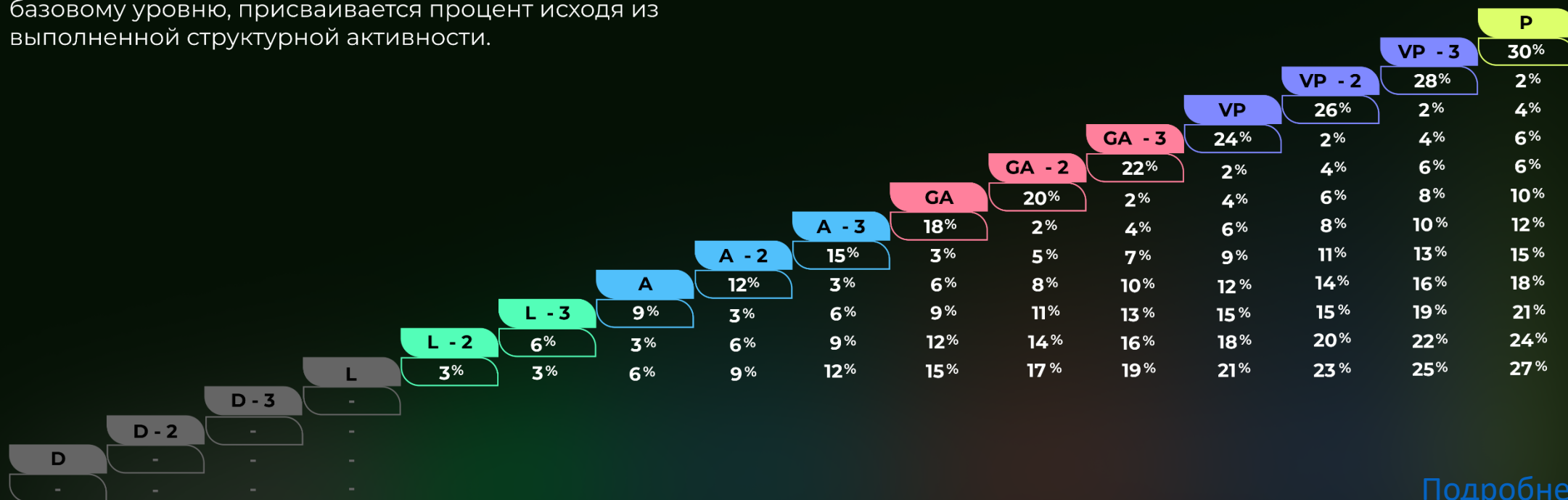
Общее количество клиентов в сети 11 000.

Для дистрибьютора становится возможным получать за каждую оплату в структуре по приглашениям оборот 1 UNT и за каждую такую оплату во 2й линии и ниже от 1 UNT рассчитывается вознаграждение.

Пассивный доход со структуры по приглашениям.

В верхушках лестницы отмечены проценты, которые получает дистрибьютор за оплаты со 2й линии; внутри лестницы - разница между его личным процентом и процентом дистрибьютора меньшего базового уровня, находящегося с ним в реферальных связях.

В случае невыполнения структурной активности по Вашему базовому уровню, присваивается процент исходя из выполненной структурной активности.



[Подробнее](#)

Team Bonus

Вознаграждение дистрибьютора за командную работу своей структуры.

Начисляется по итогу каждого календарного месяца за выполнение условий оборота в 2х базовых ветках структуры по приглашениям.

Доступен для Distributor Pro и Franchise



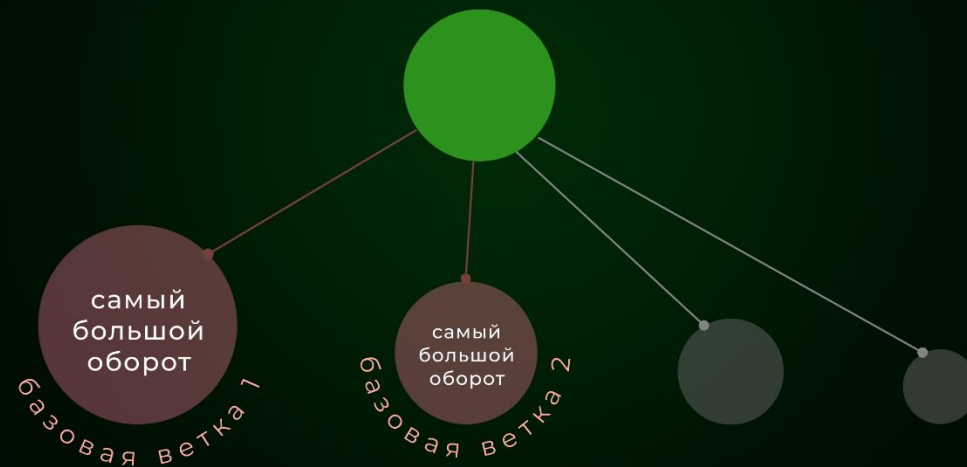
УСЛОВИЯ ОБОРОТА

условие оборота = фиксированный оборот базовой ветки 1 + фиксированный оборот базовой ветки 2

БАЗОВЫЕ ВЕТКИ

2 ветки структуры по приглашениям, выполнившие самые большие обороты.

Выполненное условие оборота определяет уровень Team Bonus, по которому будет начислено вознаграждение.



Team Bonus



Базовый уровень	Уровень Team Bonus	Условие оборота, UNT	Общий оборот базовой ветки 1, UNT	Общий оборот базовой ветки 2, UNT	Вознаграждение, UNT	
					от	до
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

[Подробнее](#)

Auto Bonus

Бонус, начисляемый за выполнение условий оборота для покупки автомобиля в личное пользование.

Предлагается 3 автопрограммы:
C, E, S class

Доступен для Distributor Basic/Pro/Franchise



Auto Bonus

C class

Доступен для Distributor Basic, Pro, Franchise



Базовый уровень	Уровень Auto Bonus	Условие общего оборота от*, UNT	Вознаграждение, 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

УСЛОВИЯ

Первый взнос - 3 000 UNT

- необходимо 2 календарных месяца подряд выполнить условие оборота 30 000+UNT**. Месяц присвоения базового уровня идет в зачет.

Далее выполняя каждый месяц условие оборота, дистрибьютор получает ежемесячное вознаграждение.

Вне зависимости от того, какой базовый уровень достиг дистрибьютор, доступны 2 уровня Auto Bonus, по которым можно получить вознаграждение.

*учитывается не более 50% от условия оборота в ветке

**Выплачивается при наличии договора, подтверждающего факт покупки автомобиля

Срок начисления вознаграждения - 3 года с момента покупки.

Auto Bonus

E class

Доступен для Distributor Pro, Franchise



Базовый уровень	Уровень Auto Bonus	Условие общего оборота от*, UNT	Вознаграждение, 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

УСЛОВИЯ

При достижении базового уровня GA-2 Вы можете приобрести автомобиль более высокого класса и получать более высокое вознаграждение.

Первый взнос - 15 000 UNT

- выплачивается моментально по достижению базового уровня GA-2.**

Доступны к выполнению 4 уровня Auto Bonus, по которым Вы можете получать вознаграждение.**

*учитывается не более 50% от условия оборота в ветке

**Выплачивается при наличии договора, подтверждающего факт покупки автомобиля

Срок начисления вознаграждения - 3 года с момента покупки.

Auto Bonus

S class

Доступен для Distributor Pro, Franchise



Базовый уровень	Уровень Auto Bonus	Условие общего оборота от*, UNT	Вознаграждение, 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

УСЛОВИЯ

При достижении базового уровня Vice President Status Вы можете приобрести автомобиль класса lux и получать максимальное вознаграждение.

Первый взнос - 50 000 UNT

- выплачивается моментально по достижению базового уровня.**

Доступны к выполнению 6 уровней Auto Bonus, по которым Вы можете получать вознаграждение.**

*учитывается не более 50% от условия оборота в ветке

**Выплачивается при наличии договора, подтверждающего факт покупки автомобиля

Срок начисления вознаграждения - 3 года с момента покупки.

[Подробнее](#)

Super Extra Bonus



Бонус за достижение базового уровня Ambassador и выше

Доступен для Distributor Pro и Franchise



Базовый
уровень

Вознаграждение,
UNT

Вознаграждение,
UNT

Ambassador

3000

1й взнос на покупку авто C class

A - 3

5000

бонус для открытия офиса

General
Ambassador

10 000

путешествие за счет Компании

GA - 2

15 000

1й взнос на покупку авто E class

GA - 3

25 000

Rolex

Vice
President

50 000

1й взнос на покупку авто S class

VP-2

100 000

бонус для покупки квартиры

VP - 3

200 000

бонус для покупки Sport Car

President

500 000

бонус для покупки квартиры/дома зарубежом

Pool Bonus

Процент от оборота Компании, который распределяется между всеми дистрибьюторами, достигшими базовый уровень А-3 и выше.

Доступен для Distributor Pro и Franchise

УСЛОВИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ

Для получения вознаграждения необходимо выполнять структурную активность по своему базовому уровню ежемесячно.

Если структурная активность не выполняется по базовому уровню, Вы можете участвовать в распределении Pool BONUS между дистрибьюторами, выполнившими такую же структурную активность.



Базовый уровень	Структурный уровень	Процент от общего оборота сети, %
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

[Подробнее](#)

Обязательная активность

Для того, чтобы иметь доступ к расчету и начислению пассивного дохода, как из 1й линии, так и из структуры по приглашениям, необходимо ежегодно выполнять Management Fee.

MANAGEMENT FEE

- оплата, в сумму которой входят расходы Компании по ведению работы с клиентами: дебиторская задолженность, информирование, push рассылки, инструменты оплат и сервисов.

Management Fee оплачивается 1й раз через год после получения статуса “дистрибьютор” и далее каждый год. Датой оплаты является дата присвоения статуса “дистрибьютор”.

В случае, если Management Fee не оплачивается в течение календарного месяца с даты выставления счета, пассивный доход не начисляется.

20% от суммы начисленного пассивного бонуса за календарный год.

Всем спасибо!

va life