

valife

Nākotne pieder tiem, kas pareizo izvēli
izdara jau šodien



valife

Uzņēmums kas piedāvā gūt ienākumus, izplatot produktus veselīgam un aktīvam dzīvesveidam

Produktus var iegādāties gan abonējot, gan par pilnu cenu



Misija:

Ar jauno tehnoloģiju un izplatīšanas instrumentu palīdzību padarīt produktus veselīgam un aktīvam dzīvesveidam par pieejamiem visā pasaulē un attīstīt vissirsnīgāko biznesa projektu, rūpējoties par mūsu klientiem!

Mūsu vērtības:

Ekoloģija, attīstība, inovācijas, ieguvumi, efektivitāte, aktualitāte, atklātība

MŪSU PRIEKŠROCĪBAS:

- 🕒 Viegli sākt. Par izplatītāju var kļūt ikviens.
- 🕒 Ienākumu apmērs ir atkarīgs tikai no izplatītāja apņēmības.
- 🕒 Tīrgum gatava auditorija. Produkts jau ir pieprasīts tirgū.
- 🕒 Apmācība pelnīšanas procesā. Izplatītājs apgūst nepieciešamās zināšanas prakses ceļā.
- 🕒 Ienākumu gūšanas potenciāls nav ierobežots.
- 🕒 Lespējas paplašināties.

ATŠĶIRĪBAS NO KUNKURENTIEM:

- 🕒 Pilnīgi saprotami izplatīšanas instrumenti.
- 🕒 Vairāk nekā 17 gadu pieredze aktīvajā pārdošanā.
- 🕒 60% no Uzņēmuma apgrozījuma tiek izmaksāts izplatītājiem kā atlīdzība.
- 🕒 Apmācības no vadošajiem pasaules līmeņa ekspertiem.

IESPĒJAS AR valife

- **Lietot**
produktus.
- **Popularizēt**
produktus.
- **Pelnīt**
ar popularizēšanu.



KĀ KĻŪT PAR IZPLATĪTĀJU

Ikviens var reklamēt VIVASOL produktus! Viss, kas jums jādara, ir jāreģistrējas mūsu platformā, jāparaksta piekļuves tiesību līgums, jāiziet apmācība un jāiegūst "Izplatītāja" statuss.

Ja iegādājaties VIVASOL ūdens attīrīšanas sistēmu par pilnu cenu, jūs saņemsiet plašāku tiesību kopumu ar statusu "Izplatītājs Premium".

Pirms statusa „izplatītājs” iegūšanas ir jāiepazīstas ar Izplatīšanas līguma noteikumiem.



IZPLATĪTĀJA IEGUVUMI

PAPILDUS IENĀKUMI.

Nav ierobežoti un ir atkarīgi tikai no Jūsu apņēmības.

APMĀCĪBA.

Izplatītājs saņem apmācības materiālus par pārdošanu, darbu ar klientiem un komandu, par produktiem un nepieciešamajām tehnikām.

NEIEROBEŽOTS TERMIŅŠ.

Beztermiņa piekļuve produktu popularizēšanai.

KOPIENA.

Izplatītājs ir lielas kopienas dalībnieks, kas dibināta, lai sasniegtu kopīgus rezultātus, pamatojoties uz katra dalībnieka mērķiem un iespējām.

ATTĀLINĀTAIS DARBS.

Le spēja attīstīt savu karjeru neatkarīgi no atrašanās vietas.

MINIMĀLIE IEGULDĪJUMI.

Visus izdevumus par produktu klāsta attīstīšanu un pārdošanas instrumentu izstrādi uzņemas Uzņēmums.

IZPLATĪTĀJA PIENĀKUMI



Pietiekams zināšanu līmenis par produktiem.



Pārzināt visas nepieciešamās produktu popularizēšanas tehnikas.



Savā darbībā, vispirms, jābalstās uz labuma, ko klients var saņemt.



Savā darbībā ievērot “Izplatīšanas līguma”, šajā programmā un citos Uzņēmuma reglamentējošajos dokumentos minētos noteikumus.



Būt par aktīvu izplatītāju, komandas dalībnieku. Apmeklēt apmācību pasākumus, sekot mentoru ieteikumiem un nodot informāciju personīgi pieaicinātajiem izplatītājiem.

Mārketinga plāns

- tā ir programma, kas izstrādāta, lai aprēķinātu bonusa programmas VA life dalībnieka atlīdzību.

Ievērojot mārketinga plāna noteikumus un nosacījumus, Jūs varat plānot un aprēķināt savus ikmēneša ienākumus un sastādīt attīstības stratēģiju darbam ar VA life.

VAlife



	Distributor		Distributor Premium	
Mācību materiāli	+		+	
Tests	+		+	
Apgrozījums	+		+	
Pakalpojuma klientu skaits	neierobežots		neierobežots	
Spēja strādāt ar juridiskām personām	-		-	
Pamata līmenis	+		+	
Strukturālais līmenis	+		+	
Strukturālā prēmija	+		+	
Ātrais sākums	-		+	12 mēneši
Personīgā prēmija	-		+	sākot no trīspadsmitā mēneša
Pasīvais bonuss	+	klientu skaits nav ierobežots	+	klientu skaits nav ierobežots
Īpašie piedāvājumi	0		10* / 20**	* legādājoties 5 pakāpju sistēmu ** legādājoties 7 pakāpju sistēmu
Team Bonus	-		+	
Travel Bonus	-		+	
Auto Bonus	-		+	
Super Extra Bonus	-		+	
Pool Bonus	-		+	
Upgrade pirms Distributor Premium	+	Piecas reizes personīgi pārdodot jebkuras sistēmas	-	

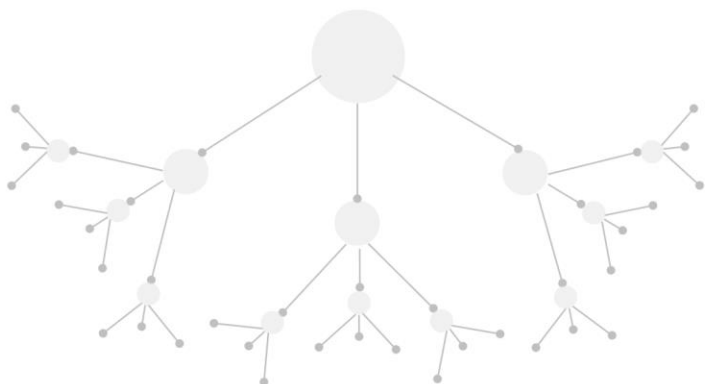
Mūsu produkti	Jūsu ieguvums	Kad tiek ieskaitīts
Ūdens attīrīšanas pakalpojumi	- pasīvie ienākumi	- ik mēnesi
Ūdens attīrīšanas sistēma un servisa apkope	- aktīvie ienākumi	- par katru ūdens attīrīšanas sistēmas iegādes reizi

Izplatītāju tīkls. **Termini un definīcijas.**

STRUKTŪRA PĒC IELŪGUMIEM

- kokveida jeb hierarhiskā struktūra, kas tiek veidota saskaņā ar izplatītāju referētajām saiknēm.

Katrs jauns dalībnieks ieņem pozīciju struktūrā pēc ielūgumiem pēc tad, kad ir reģistrējies un izmantojis unikālo promo kodu, ko viņam nodrošināja izplatītājs, kas viņu ielūdza.

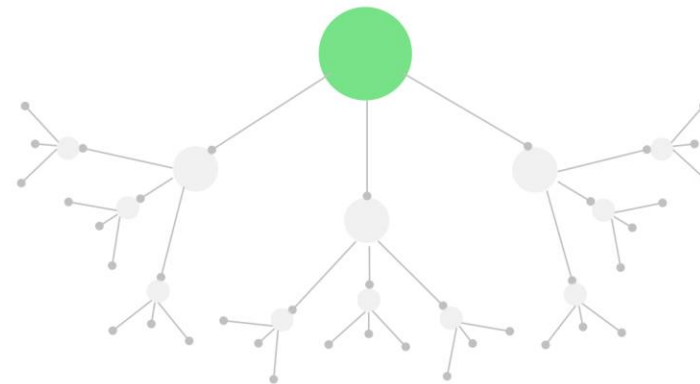


REKOMENDĒTĀJS

- izplatītājs, pēc kura referēlās saites (promo koda) tiek reģistrēts jauns izplatītājs.

AUGSTAK STĀVOŠS REKOMENDĒTĀJS

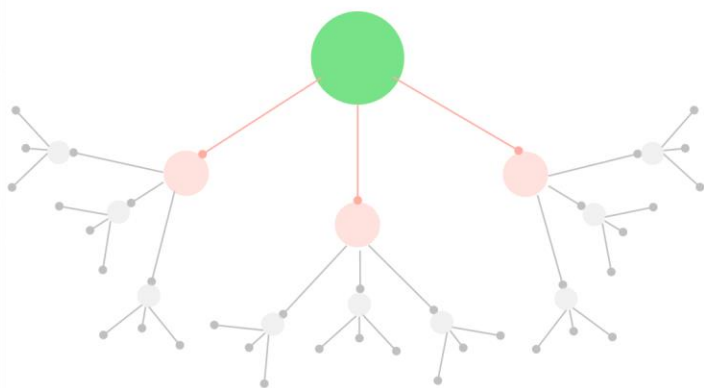
- augstāka līmeņa izplatītājs savā struktūrā attiecībā pret jaunu izplatītāju struktūrā.



Izplatītāju tīkls. **Termini un definīcijas.**

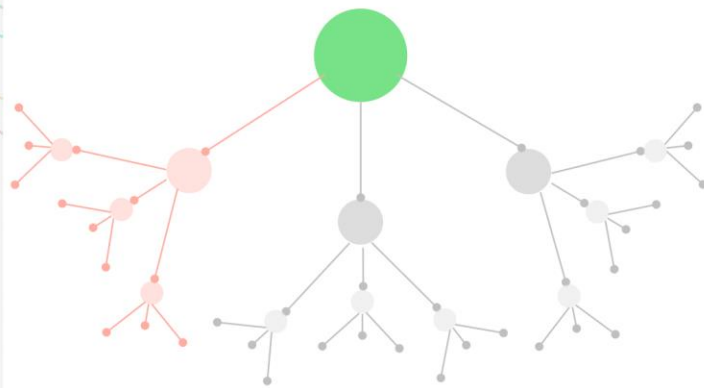
LĪNIJA

- jēdziens, kas apzīmē izplatītāja izvietošanu struktūrā attiecībā pret viņa rekomendētāju vai augstāk stāvošo rekomendētāju (rekomendētāja rekomendētājs).



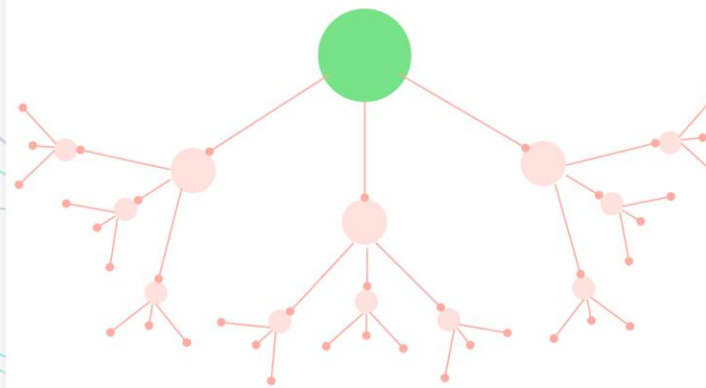
ZARS

- struktūras pēc ielūgumiem izplatītāju kopums, kas reģistrējušies platformā pēc 1. līnijas izplatītāja referālās saites un/vai viņa struktūrā pēc ielūgumiem.

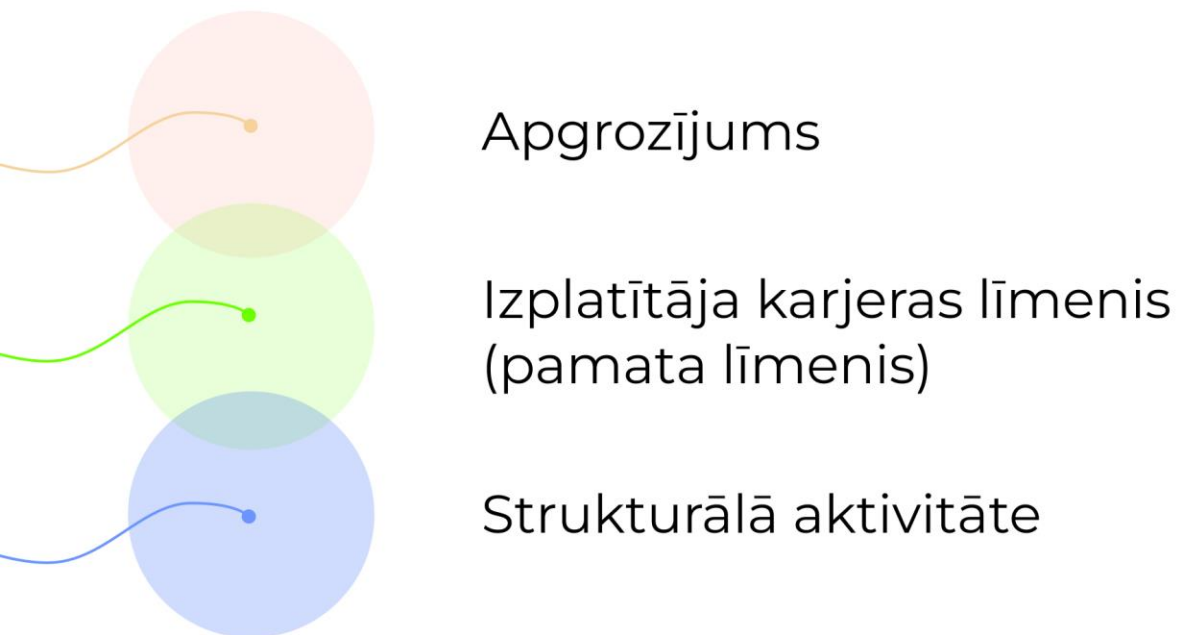


TĪKLS

- visu platformas izplatītāju kopums, neatkarīgi no tā, pēc kura referālās saites tie ir reģistrējušies un kādu vietu ieņem struktūrā pēc ielūgumiem.



Rādītāji, kas tiek izmantoti darbam



Apgrozījums

APGROZĪJUMS

- darījumu apjoma rādītājs savā struktūrā pēc ielūgumiem.

KOPĒJAIS APGROZĪJUMS

- visu platformā veikto operāciju summa struktūrā pēc izplatītāja ielūgumiem.

PERSONĪGAIS APGROZĪJUMS

- personīgo pirkšanas un pārdošanas operāciju summa, izmantojot savu referālo saiti.

KOMANDAS APGROZĪJUMS

- pārdošanas operāciju summa struktūrā pēc visu izplatītāju ielūgumiem, izņemot personīgo apgrozījumu.

Operācija

Personīgais apgrozījums

Komandas apgrozījums

Kopējais apgrozījums

Personīgais pirkums

+

-

+

Pārdošana pēc sava promo koda

+

-

+

Pārdošana savā struktūrā pēc ielūgumiem

-

+

+

OPERĀCIJAS

- ūdens attīrīšanas sistēmas iegāde

UNIT

skaitīšanas vienība (UNT)

Ūdens attīrīšanas sistēma **VIVASOL**

300 UNT

Pamata līmenis

* Tiek ņemts vērā ne vairāk kā 1 izplatītājs ar nepieciešamo līmeni zarā

PAMATA LĪMENIS (PL)

- kvalifikācija, kas tiek piešķirta izplatītājam par noteiktu nosacījumu izpildi, aprēķinot pēc kopējā apgrozījuma, savas komandas attīstību un klientu piesaisti. Pamata līmenis nosaka strukturālā bonusa procentu, ietekmē iespēju ieskaitīt noteiktu bonusu vai aprēķināt maksimālu bonusa summu.

Numurs p/k	Pamata līmenis	Izplatītāja kopējā apgrozījuma izpildes nosacījums par mēnesi, UNT	Izplatītāju skaits, kas sasnieguši PL** nav mazāks par gab.
1	Distributor (D)	-	-
2	D - 2	400	-
3	D - 3	1000	3 c БУ D+
4	Leader (L)	2000	3 c БУ D-2+
5	L - 2	4000	3 c БУ D-3+
6	L - 3	8000	3 c БУ L+
7	Ambassador (A)	15 000	3 c БУ L-2+
8	A - 2	30 000	3 c БУ L-3+ и 2 c БУ D-2+
9	A - 3	50 000	3 c БУ A+ и 2 c БУ D-3+
10	General Ambassador (GA)	100 000	3 c БУ A-2+ и 2 c БУ L+
11	GA - 2	200 000	3 c БУ A-3+ и 2 c L-2+
12	GA - 3	350 000	3 c БУ GA+ и 2 c L-3+
13	Vice President Status (VP)	700 000	3 c БУ GA-2+ и 2 c БУ A+
14	VP - 2	1 500 000	3 c БУ GA-3+ и 2 c БУ A-2+
15	VP - 3	2 500 000	3 c БУ VP+ и 2 c БУ A-3+
16	President Status (P)	5 000 000	3 c БУ VP-2+ и 2 c БУ GA+

Strukturālā aktivitāte

STRUKTURĀLĀ AKTIVITĀTE

- noteiktā kopējā apgrozījuma nosacījumu izpilde par mēnesi.

Sasniedzot jaunus pamata līmeņus, sākot no D-2, izplatītājam tiek noteikta apgrozījuma summa, kuru ir nepieciešams izpildīt katru mēnesi.

AKTIVITĀTES NOSACĪJUMI IR IZPILDĪTI:

saglabājas procents, kas atbilst pamata līmenim.

AKTIVITĀTES NOSACĪJUMI NAV IZPILDĪTI:

procents samazinās, pamatojoties uz sasniegtā apgrozījuma summu.

Numurs p/k	Strukturālais līmenis	Izplatītāja kopējā apgrozījuma izpildes nosacījums par mēnesi, UNT	Piešķiramais procents
1	Distributor (D)	-	7
2	D - 2	400	11
3	D - 3	1000	13
4	Leader (L)	2000	15
5	L - 2	4000	17
6	L - 3	8000	19
7	Ambassador (A)	15 000	21
8	A - 2	30 000	22
9	A - 3	50 000	23
10	General Ambassador (GA)	100 000	24
11	GA - 2	200 000	25
12	GA - 3	350 000	26
13	Vice President Status (VP)	700 000	27
14	VP - 2	1 500 000	28
15	VP - 3	2 500 000	29
16	President Status (P)	5 000 000	30

Izplatītāja ienākumi

Izplatītāja atlīdzība tiek skaitīta Unit (UNT) vienībās.

UNIT

- Uzņēmuma iekšējā skaitīšanas vienība, kurai ir savs kurss attiecībā pret Jūsu nacionālo valūtu.

Atlīdzība tiek ieskaitīta nacionālajā valūtā, attiecīgi UNT kursam ieskaitīšanas datumā.

Atlīdzība ir pieejama izmaksai pēc 14 dienām no brīža, kad tiek ieskaitīta personīgajā kontā.

Kādu pamata līmeni Jūs esat sasniedzis.

PASĪVIE

Tiek ieskaitīts par ikmēneša ūdens attīrīšanas pakalpojumu:

- personīgi ielūgtie
- struktūrā pēc ielūgumiem (2. līnija)*

* Sīkāka informācija tālāk mārketinga plānā

AKTĪVIE

Tiek ieskaitīts par ūdens attīrīšanas sistēmas pārdošanu par pilnu cenu:

- Strukturālais bonuss
- Ātrais starts
- Personīgais bonuss
- Travel Bonus
- Team Bonus
- Auto Bonus
- Super Extra Bonus
- Pool Bonus

PAPILDU **ATALGOJUMS:**

DISTRIBUTOR

līdz **50** UNT

papildu maksa par katru
personīgo filtra pārdošanu
(jebkura)

DISTRIBUTOR PREMIUM

līdz **100** UNT

papildu maksa par katru filtru
pārdošanu par 5 soļiem struktūrā
(tiek ņemta vērā tikai izplatītāja
tirdzniecība)

līdz **150** UNT

papildu maksa par katru filtru
pārdošanu par 7 soļiem struktūrā
(tiek ņemta vērā tikai izplatītāja
tirdzniecība)

PASĪVIE IENĀKUMI

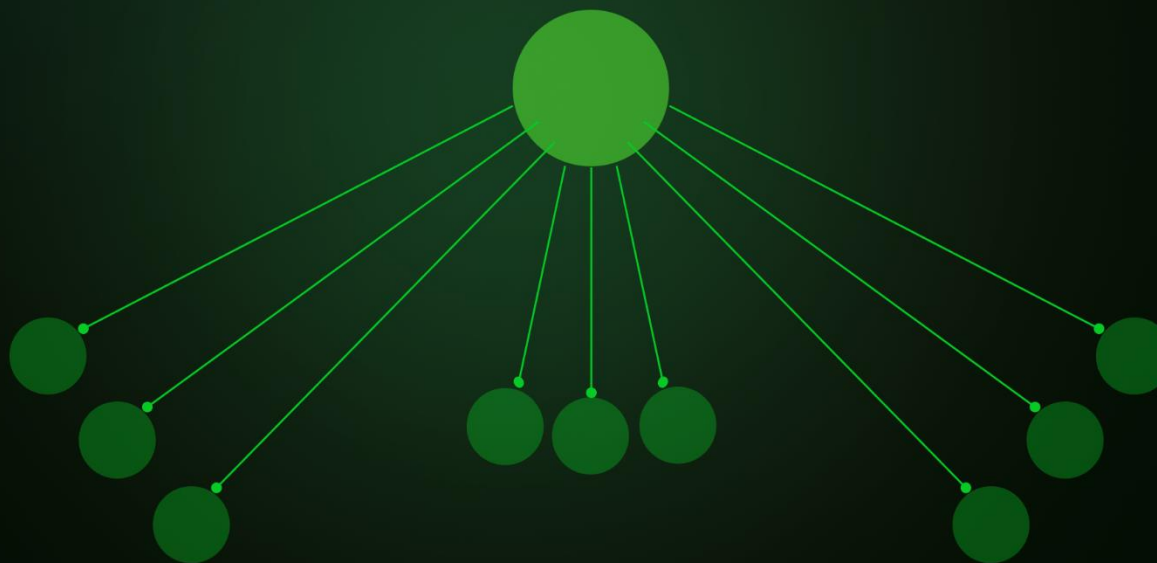
- izplatītāja ienākumi par ikmēneša ūdens attīrīšanas pakalpojumu, ko veic klienti un izplatītāji.

Tiek aprēķināts katra mēneša 1. datumā pēc iepriekšējā mēneša rezultātiem.

Aprēķiniem izmanto apmaksas no klientiem un izplatītājiem, kas atrodas Jūsu 1. un 2. līnijā

Piesaistot klientus, kas regulāri veic apmaksu, Jūs veidojat savus stabilus pasīvus ienākumus!

Pasīvais bonuss



Pasīvais bonuss

Atlīdzības summa ir atkarīga no tā, cik daudz maksājumu tika veikti kalendārajā mēnesī Jūsu 1. līnijā.

Par katru veikto maksājumu Jums tiek ieskaitīta atlīdzība, pamatojoties uz maksājumu skaita, kas tiek ņemti vērā aprēķina veikšanai.

PIEMĒRS

Pēc mēneša rezultātiem Jūsu 1. Līnijā tika veikti 30 maksājumi apkopī.

30 maksājumi atrodas diapazonā no 25 līdz 35 maksājumiem.

Jums tiks ieskaitīta atlīdzība par 25 maksājumiem pēc mēneša rezultātiem.

Maksājumu skaits par servisa apkopi, ko veica klienti un izplatītāji

5

10

15

25

35

50

75

tālāk solis +25

Atlīdzība, UNT

1.līnija

2.līnija

Katras samaksas
summa reizinās ar
7 EURO

Katras samaksas
summa reizinās ar
3 EURO

Strukturālais bonuss

STRUKTURĀLAIS BONUSS

naudas atlīdzība, ko saņem izplatītājs par ūdens attīrīšanas sistēmas pārdošanu par pilnu cenu, ko viņš īstenoja gan personīgi, gan arī ar jebkura cita izplatītāja starpniecību struktūrā pēc ielūgumiem.

ATLĪDZĪBAS SUMMA

Tiek aprēķināta, kā procents no apgrozījuma, kas tiek ieskaitīts par pārdošanu. Skaitīšanas vienība – UNT. Tiek ieskaitīta nacionālajā valūtā. Procenta vienība sākotnēji tiek noteikta, pamatojoties uz sasniegto pamata līmeni. Jo augstāks ir pamata līmenis, jo lielāku atlīdzību ir iespējams saņemt.

PERSONĪGĀ PĀRDOŠANA

Strukturālais bonuss = Jūsu procents * Apgrozījums par pārdošanu * 1 UNT kurss maksājuma veikšanas dienā

PERSONĪGĀ STRUKTŪRĀ PĒC IELŪGUMIEM

Strukturālais bonuss = $\left(\text{Jūsu procents} - \text{Zemāka pamata līmeņa izplatītāja procents} \right) * \text{Apgrozījums par pārdošanu} * 1 \text{ UNT kurss maksājuma veikšanas dienā}$

Strukturālais bonuss ļauj pelnīt no katras pārdošanas Jūsu struktūrā pēc ielūgumiem.

Strukturālais bonuss

Kāpņu virsotnēs ir norādīti procenti, ko saņem izplatītājs par personīgo pārdošanu; iekšā kāpnēs – starpība starp viņa personīgo procentu un zemāka pamata līmeņa izplatītāja, kas ar viņu atrodas referētajā saiknē, procentu.



Ātrais starts

Papildus naudas atlīdzība izplatītājam par personīgo ūdens attīrīšanas sistēmu pārdošanu par pilnu cenu.



DARBĪBAS TERMIŅŠ

12 mēneši

NOSACĪJUMI

izpildīt noteikto personīgo pārdošanu skaitu kalendārā mēneša laikā*

* Mēnesis, kurā tika piešķirts statuss var būt nepilns, tiek ņemts vērā pārdošanu skaits kopš statusa piešķiršanas līdz nākamā mēneša 1. datumam.

Ātrais starts

Aprēķinu veikšanas princips



1 pārdošana

kalendārā mēneša laikā

10% bonuss

no apgrozījuma

2 pārdošana

kalendārā mēneša laikā

30% bonuss

no apgrozījuma

3+ pārdošana

kalendārā mēneša laikā

50% bonuss

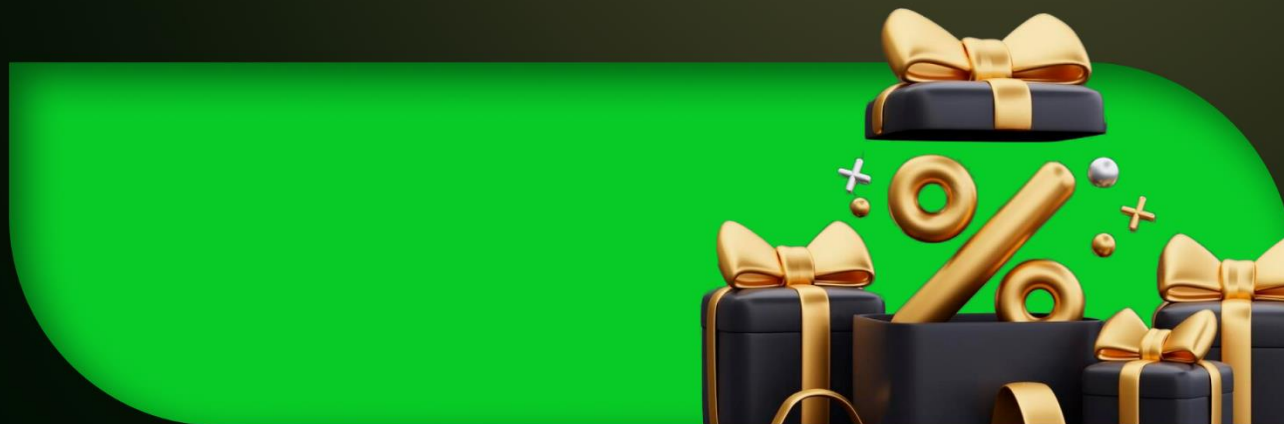
no apgrozījuma

Gadījumā, ja izplatītāja strukturālā bonusa ieskaitāmais procents ir lielāks par bonusa procentu – aprēķins un ieskaitījums tiek veikts saskaņā ar lielāko procentu.

Personīgais bonuss

Papildu naudas balvas Premium izplatītājiem par efektīvu personīgo darbu.

Pieejams uzreiz bonusa beigās "Ātrais sākums".



PĀRDOŠANAS MAKSA

ūdens filtrs VIVASOL

DERĪGUMS

uz nenoteiktu laiku

NOSACĪJUMIEM

veikt noteiktu skaitu personīgo pārdošanas darījumu kalendārā mēneša laikā

Personīgais bonuss

Atlīdzība izplatītājiem
Premium



pārdošanas apjoms kalendārajā mēnesī	bonuss, % no apgrozījuma uz vienu pārdošanu
---	--

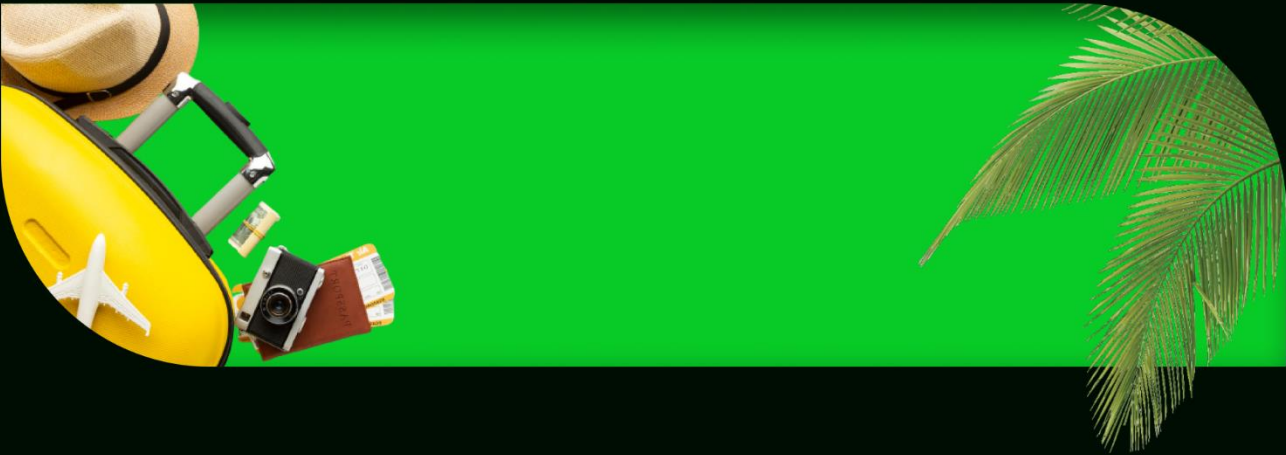
1	10
2	20
3	30
4	40
5+	50

Ja izplatītāja strukturālās piemaksas uzkrāšanas procents pārsniedz prēmijas procentuālo daļu, aprēķins un uzkrājumi tiek veikti pēc augstākās procentuālās vērtības.

Travel Bonus

Bonuss, kura nosacījumus izpildot, Jūs varat doties ceļojumā par Uzņēmuma līdzekļiem. Gadā Uzņēmums organizē 3 ceļojumus.

Pieejams izplatītājiem Premium



IZPILDĪŠANAS NOSACĪJUMI

OPCIJA 1

Pēc personīgā apgrozījuma, UNT				Pēc kopējā apgrozījuma, UNT
Priekš manis			Priekš 1+*	Sev un +1*
Pieci labākie dalībnieki	Otrie pieci dalībnieki	Citi dalībnieki	Visiem	100 000+
5000	7500	10 000	15 000	
Vai 7000 par vienu kalendāro mēnesi				

OPCIJA 2

Pēc pakalpojumi	
personīgi saistīti	pieslēgti 2. līnijai
40 pakalpojumi	100 pakalpojumi

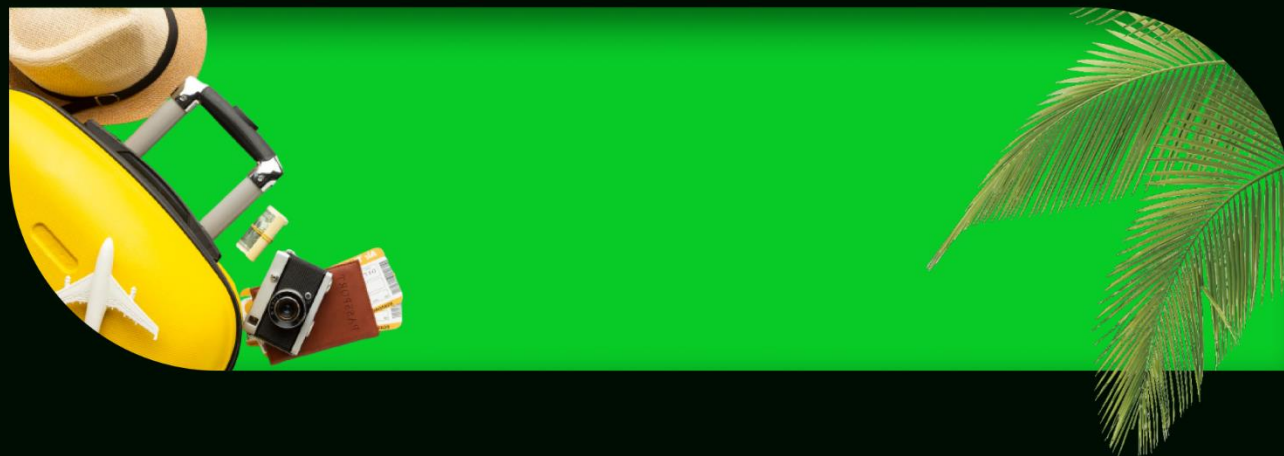
OPCIJA 3

Pēc līmeņa		
	Priekš sevis, 3 level up līdz	Priekš 1+*, 4 level up līdz
Leader	Ambassador	A-2
L-2	A-2	A-3
L-3	A-3	GA

Izpildot nosacījumus ar kopējo apgrozījumu, no viena zara tiek ņemti vērā ne vairāk kā 50% no 100 000 UNT apgrozījuma nosacījumiem.

Priekš 1+* - vīrs/sieva; puisis/meitene

Travel Bonus



KVALIFIKĀCIJAS

- periodi, kuru laikā jāizpilda nosacījumi. Pēc katra perioda beigām izplatītāji, kas izpildījuši nosacījumus, var doties ceļojumā, kā arī uzaicināt savu otro pusīti.

Kvalifikācija	Periods
1	janvāris - aprīlis
2	maijs - augusts
3	septembris - decembris

Team Bonus

Izplatītāja Premium atlīdzība par savas struktūras komandas darbu.

Tiek ieskaitīta pēc katra kalendārā mēneša rezultātiem par apgrozījuma nosacījumu izpildi divos pamata zaros struktūrā pēc ielūgumiem.



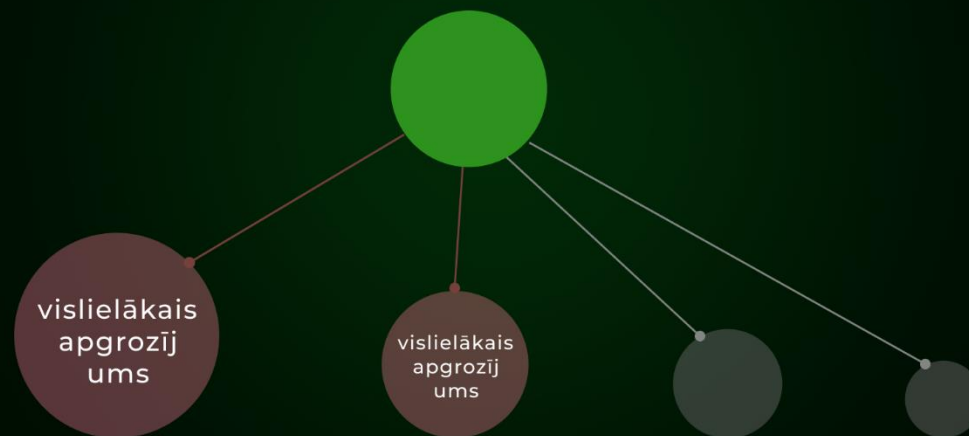
APGROZĪJUMA NOSACĪJUMI

apgrozījuma nosacījumi = 1. pamata zara fiksēts apgrozījums + 2. pamata zara fiksēts apgrozījums

PAMATA ZARI

2 zari struktūrā pēc ielūgumiem, kas sasniedza vislielākos apgrozījuma rādītājus.

Apgrozījuma nosacījuma izpilde nosaka Team Bonusa līmeni, saskaņā ar kuru tiks ieskaitīta atlīdzība.



Team Bonus



Pamata līmenis	Līmenis Team Bonus	Apgrozījuma nosacījumi, UNT	1. pamata zara kopējais apgrozījums, UNT	2. pamata zara kopējais apgrozījums, UNT	Atlīdzība, UNT	
					no	līdz
L - 2	L - 2	4000	2000	2000	100	200
L - 3	L - 3	8000	4000	4000	150	300
Ambassador	Ambassador	15 000	7500	7500	300	600
A - 2	A - 2	30 000	15 000	15 000	500	1000
A - 3	A - 3	50 000	25 000	25 000	1000	2000
General Ambassador	General Ambassador	100 000	50 000	50 000	2000	4000
GA - 2	GA - 2	200 000	100 000	100 000	4000	8000
GA - 3	GA - 3	350 000	175 000	175 000	8000	15 000
Vice President	Vice President	700 000	350 000	350 000	15 000	30 000
VP-2	VP-2	1 500 000	750 000	750 000	30 000	50 000
VP - 3	VP - 3	2 500 000	1 250 000	1 250 000	50 000	100 000
President	President	5 000 000	2 500 000	2 500 000	100 000	200 000

Auto Bonus

Bonuss, kas tiek ieskaitīts par apgrozījuma nosacījumu izpildi automašīnas iegādei personīgai lietošanai.

Pieejams Distributor Premium.

Tiek piedāvātas 3 programmas:

1. Par automašīnu, kuras vērtība ir $\approx 30\,000$ USD
2. Par automašīnu, kuras vērtība ir $\approx 50\,000$ USD
3. Par automašīnu, kuras vērtība ir $\approx 100\,000$ USD



Auto Bonus

Pirmā programma



Pamata līmenis	Līmenis Auto Bonus	Kopējā apgrozījuma nosacījumi no*, UNT	Atlīdzība, UNT
	Ambassador	15 000+	250
A - 2 A - 3 General Ambassador GA - 2 GA - 3 Vice President VP-2 VP - 3 President	A - 2	30 000+	500

NOSACĪJUMI

Pirmā iemaksa – 3 000 UNT

nepieciešams 2 mēnešus pēc kārtas izpildīt 30 000+ UNT** apgrozījumu.

Turpmāk, izpildot apgrozījuma nosacījumus katru mēnesi, izplatītājs saņem ikmēneša atlīdzību.

Neatkarīgi no tā, kādu pamata līmeni ir sasniedzis izplatītājs, ir pieejami 2 Auto Bonusa līmeņi, saskaņā ar kuriem var saņemt atlīdzību

* tiek ņemti vērā ne vairāk ka 50% no apgrozījuma nosacījumiem zarā

** Tiek izmaksāts, ja ir līgums, kas apliecina automašīnas iegādes faktu

Atlīdzības ieskaitīšanas termiņš – 3 gadi no iegādes datuma.

Auto Bonus

Otrā programma



Pamata līmenis	Līmenis Auto Bonus	Kopējā apgrozījuma nosacījumi no*, UNT	Atlīdzība, UNT
	Ambassador	15 000+	250
A - 2 A - 3	A - 2	30 000+	500
General Ambassador	General Ambassador	100 000+	1000
GA - 2 GA - 3 Vice President VP-2 VP - 3 President	GA-2	200 000+	2000

NOSACĪJUMI

Sasniedzot pamata līmeni GA-2, Jūs varat iegādāties augstākās klases automašīnu un saņemt lielāku atlīdzību.

Pirmā iemaksa – 10 000 UNT

- izmaksā pēc apgrozījuma nosacījumu apstiprināšanas saskaņā ar GA-2 bāzes līmeni - 2 divus kalendāros mēnešus pēc kārtas. Līmeņa piešķiršanas mēnesis tiek ieskaitīts kā kredīts.**

Ir pieejami izpildei 4 Auto Bonusa līmeņi, saskaņā ar kuriem Jūs varat saņemt atlīdzību.**

* tiek ņemti vērā ne vairāk ka 50% no apgrozījuma nosacījumiem zarā

** Tiek izmaksāts, ja ir līgums, kas apliecina automašīnas iegādes faktu

Atlīdzības ieskaitīšanas termiņš – 3 gadi no iegādes datuma.

Auto Bonus

Trešā programma



Pamata līmenis	Līmenis Auto Bonus	Kopējā apgrozījuma nosacījumi no*, UNT	Atlīdzība, UNT
	Ambassador	15 000+	250
A - 2	A - 2	30 000+	500
A - 3			
General Ambassador	General Ambassador	200 000+	1000
GA - 2	GA - 2	200 000+	2000
GA - 3			
Vice President	Vice President	700 000+	5000
VP-2			
VP - 3			
President			

NOSACĪJUMI

Sasniedzot pamata līmeni Vice President Status, Jūs varat iegādāties lux klases automašīnu un saņemt maksimālo atlīdzību.

Pirmā iemaksa – 25 000 UNT

- izmaksā pēc apgrozījuma nosacījumu apstiprināšanas saskaņā ar VP bāzes līmeni - 2 divus kalendāros mēnešus pēc kārtas. Līmeņa piešķiršanas mēnesis tiek ieskaitīts kā kredīts.**

Ir pieejami izpildei 5 Auto Bonusa līmeņi, saskaņā ar kuriem Jūs varat saņemt atlīdzību.**

* tiek ņemti vērā ne vairāk ka 50% no apgrozījuma nosacījumiem zarā

** Tiek izmaksāts, ja ir līgums, kas apliecina automašīnas iegādes faktu

Atlīdzības ieskaitīšanas termiņš – 3 gadi no iegādes datuma.

Super Extra Bonus



Bonuss par pamata līmeņa Ambassador un augstākā līmeņa sasniegšanu.

Pieejams Distributor Premium



Pamata līmenis	Atlīdzība, UNT	Bonus
Ambassador	-	pielāgots pulkstenis ar VA life logotipu
A - 2	3000	avansa maksājums automašīnas iegādei (1a auto programma)
A - 3	3000	birojs
General Ambassador	5000	ceļojums
GA - 2	10 000	avansa maksājums automašīnas iegādei (2. automašīnas programma)
GA - 3	15 000	Rolex
Vice President	25 000	priekšapmaksa par auto iegādi (3. auto programma)
VP-2	50 000	Rolex zelts
VP - 3	100 000	dzīvoklis
President	200 000	sporta automašīna



Pool Bonus

Procents no Uzņēmuma apgrozījuma, kas tiek sadalīts starp visiem izplatītājiem, kas sasnieguši pamata līmeni GA un augstāk.

Pieejams Distributor Premium



IZPILDĪŠANAS NOSACĪJUMI

Lai saņemtu atlīdzību, ir nepieciešams izpildīt strukturālās aktivitātes nosacījumus pēc sava pamata līmeņa ik mēnesi.

Ja strukturālās aktivitātes nosacījumi netiek izpildīti pēc pamata līmeņa, Jūs varat piedalīties Pool BONUS sadalē starp tiem izplatītājiem, kuri izpildīja tādu pašu strukturālo aktivitāti.

Pamata līmenis	Strukturālais līmenis	Procents no kopējā tīkla apgrozījuma, %
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

Obligāta aktivitāte

Lai saņemtu piekļuvi pasīvo ienākumu aprēķinam un ieskaitīšanai gan no 1. līnijas, gan no struktūras pēc ielūgumiem, ir nepieciešams katru gadu izpildīt Management Fee.

MANAGEMENT FEE

- maksājums, kurā ietilpst Uzņēmuma izdevumi par darbu ar klientiem: debitoru parādi, informēšana, push paziņojumi, apmaksas un servisa instrumenti.

Management Fee tiek apmaksāta pirmo reizi pēc gada kopš statusa „izplatītājs” saņemšanas un turpmāk katru gadu. Maksājuma datums ir datums, kad tika piešķirts statuss „izplatītājs”.

Gadījumā, ja Management Fee netiek apmaksāta kalendārā mēneša laikā kopš rēķina izrakstīšanas dienas – pasīvie ienākumi netiek ieskaitīti.

20% no ieskaitīto pasīvo ienākumu summas par katru kalendāro gadu.

The background is a light gray with various abstract elements. There are several overlapping circles in shades of green, blue, and pink. Thin, curved lines in various colors (green, blue, orange, purple) sweep across the frame. A large, solid green 'V' shape is positioned on the right side. In the bottom right, there are green line-art outlines of a mountain range.

Paldies visiem!

valife