

Компенсационный план компании

Миссия и видение компании “Маннатек”

Нашей миссией является борьба с глобальной проблемой плохого питания и предоставление миру полноценной пищи с помощью диетических добавок, созданных благодаря “Технологии Реальной Пищи”®, одновременно, поощряя и вознаграждая тех, кто предан миссии Компании.

Наше видение заключается в том, чтобы сделать свой вклад в решение проблемы глобальной эпидемии плохого питания детей, соединив пять миллионов потребителей диетических добавок, основанных на “Технологии Реальной Пищи”®, с пятью миллионами нуждающихся детей.

Социальное предпринимательство

Благодаря нашей программе пожертвований через потребление “Give For Real” - “Отдавай по-настоящему”, Ваш бизнес поможет изменить жизнь наиболее уязвимых детей мира, что, в свою очередь, напрямую отразится на Ваших вознаграждениях.

Компенсационный План компании “Маннатек”

Независимые Бизнес Партнеры получают вознаграждение за счет множественных источников дохода, как за привлечение новых клиентов, так и за способность развивать и обучать других лидеров следовать их примеру. Около 43% общего дохода, получаемого компанией “Маннатек” от продажи продукции и наборов, начисляется в виде бонусов и вознаграждений по Компенсационному Плану компании “Маннатек”. Данный

План предусматривает около 16 различных методов получения дохода. Для достижения максимальной выгоды важно понимать, как выстраивать и обучать свою организацию для того, чтобы задействовать каждый из возможных источников дохода.

Способы получения дохода

Прямой доход

1. Доход от продажи продукции и наборов
2. Бонус Инроллера
3. Бонус Инроллера 1-го и 2-го поколений
4. Супер бонус

Организационный доход

5. Бонус за автоматический заказ
6. Командный бонус
7. Бонус за развитие команды
8. Лидерский бонус
9. Бонус поколений
10. Первичный бонус
11. Бонус за развитие лидерства
12. Бонус президентского развития
13. Бонус стиля жизни
14. Серебряный и золотой президентский бонус
15. Платиновый президентский бонус
16. Программы Поощрения

Прямой доход

Доход от личных продаж

Возможности дохода, связанные с личными продажами, представляют собой несколько вариантов дохода непосредственно от продажи продукции "Маннатек". Речь идет о продаже продукции и наборов Независимыми Бизнес Партнерами конечным потребителям. Вам не начисляются вознаграждения или бонусы за Ваши личные заказы.

Доход от розничных продаж

Независимые Бизнес Партнеры могут приобретать продукцию Компании по специальной цене и затем продавать ее клиенту по розничной цене. Доходом от продажи продукции в данном случае является разница в цене для Бизнес Партнеров и рекомендуемой розничной ценой (на 10% выше).

Прямой доход

Бонусы за продажу наборов

Бонус Инроллера

Бонус Инроллера начисляется Инроллеру при продаже любого из наборов продукции. Инроллер должен находиться в одной линии спонсорства с новым Партнером, приобретающим стартовый набор. В случае терминирования Инроллера, Бонус Инроллера начисляется первому вышестоящему за ним Инроллеру. В случае перехода Бонуса Инроллера вверх по спонсорской линии к ближайшему Инроллеру, максимально возможная выплата будет на уровне Чемпионского статуса. Бонус Инроллера начисляется за продукцию, входящую в состав наборов. Для получения Бонуса Инроллера не требуется наличие Квалификационного Объема на Вашем счету. Если Инроллер находится в статусе Чемпиона, он/она получает Бонус Инроллера в размере, соответствующему статусу Чемпиона. Если Инроллер является Привилегированным Чемпионом, он/она получает Бонус Инроллера, соответствующий статусу Привилегированного Чемпиона.

Бонус Инроллера		
Чемпионские Наборы	Бонус Инроллера, если Вы Привилегированный Чемпион	Бонус Инроллера, если Вы Чемпион
Чемпионский набор	150-230 грн.	94-144 грн.
Чемпионский набор «Премиум»	360 грн.	233 грн.

Бонус Инроллера 1-го и 2-го поколений

При продаже набора на 100 или более баллов формируется еще два вида бонусов. Бонус Инроллера 1-го поколения начисляется Инроллеру Бизнес Партнера, заработавшего Бонус Инроллера.

Бонус Инроллера 2-го поколения начисляется Инроллеру Партнера, заработавшего Бонус Инроллера 1-го поколения.

Эти бонусы при необходимости переходят вверх по спонсорской линии.

Бонус Инроллера 1-го и 2-го поколений		
	1-е поколение	2-е поколение
Чемпионские Наборы		
Чемпионский набор	65 грн.	45 грн.
Чемпионский набор «Премиум»	65 грн.	45 грн.



Прямой доход

Супер Бонус

Супер Бонус предназначен для предоставления заметного и быстрого вознаграждения тем, кто выбирает статус Привилегированных Чемпионов.

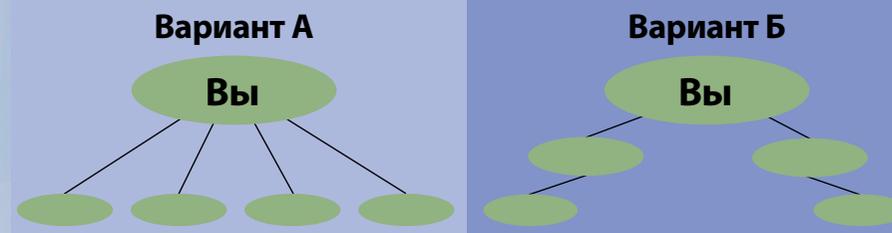
Как можно получить Супер Бонус

- Для того чтобы иметь право на Супер Бонус, Вам необходимо быть Квалифицированным Привилегированным Чемпионом и Инроллером.
- Чтобы заработать Супер Бонус, Вам как Инроллеру нужно привлечь 4 Привилегированных Чемпиона, каждый из которых приобретет Чемпионский набор Премиум или Чемпионский Набор Премиум для повышения уровня.
- Вам, как Инроллеру, будет начисляться Супер Бонус за продажу каждых 4-х Индивидуальных чемпионских набора Премиум или 4-х Индивидуальных чемпионских наборов Премиум для повышения уровня. Это означает, что количество заработанных Вами Супер Бонусов не ограничивается.
- Для того чтобы продажи Индивидуальных чемпионских наборов Премиум и Индивидуальных чемпионских наборов Премиум для повышения уровня зачислялись на Ваш счет каждый Бизнес Период, Вам необходимо поддерживать статус Квалифицированного Привилегированного Чемпиона.
- **Если Вы не поддерживаете статус Квалифицированного Привилегированного Чемпиона в каком-либо Бизнес Периоде, все предыдущие продажи Индивидуальных чемпионских наборов Премиум и Индивидуальных чемпионских наборов Премиум для повышения уровня аннулируются и не учитываются для начисления возможных Супер Бонусов.**

Если Вы повышаете свой статус до уровня Привилегированного Чемпиона, то продажи наборов новым Партнерам, чьим Инроллером вы являетесь, будут учтены для начисления возможного Супер Бонуса в Бизнес-Периоде, в котором вы повысили свой статус.

Отмена заказа Наборов в течение Бизнес периода или возврат Набора до начисления вознаграждения в квалифицируемом Бизнес периоде приведет к тому, что эти продажи не будут учтены, соответственно, Вы потеряете возможность получения Супер Бонуса.

Личный Супер Бонус*



Супер Бонус в размере 1900 грн.

Привлеките 4-х Привилегированных Чемпионов.

**Есть также другие варианты построения команды, которые соответствуют условиям для получения Супер Бонуса.*



Организационный доход

Бонус за Автоматический Заказ

Размер Бонуса за Автоматический Заказ составляет

3% от объема Автозаказов*. Бонус начисляется Инроллеру при условии, что он/она является Квалифицированным Привилегированным Чемпионом на уровне Регионального Лидера или выше. В противном случае вознаграждение начисляется по линии спонсорства вверх первому Квалифицированному Лидеру, являющемуся Привилегированным Чемпионом в статусе Регионального Лидера или выше и разместившему Автоматический Заказ в данный Бизнес Период.

Принципы начисления Командного Бонуса

Командный Бонус - это способ, которым компания вознаграждает Вас за первые шаги, необходимые для создания и обучения активной и развивающейся структуры продаж.

Требования для получения Командного Бонуса:

- Необходимо быть Квалифицированным Бизнес Партнером и иметь 100 баллов Квалификационного Объема на Вашем счету в течение Бизнес Периода.
- Размер Группового Объема Продаж Вашей структуры за Бизнес Период должен составлять не менее 600 баллов (не более 65% объема одной ветки).

**Не включает НДС и расходы на доставку*

При этом размер Вашего Командного Бонуса – 580 грн.

Получение Командного Бонуса дает Независимым Бизнес Партнерам ряд значительных преимуществ:

- Получение бонуса в 580 грн. при наличии необходимого объема продаж Вашей структуры. Этот бонус может начисляться каждый Бизнес Период при условии выполнения требований до момента достижения Вами уровня Национального Лидера.
- Начиная с уровня Национального Лидера и выше, вместо Командного Бонуса Вы можете получать Бонус Стиля Жизни.
- Мотивирует каждого члена Вашей структуры сосредоточиться на клиентах и участвовать в Программе Лояльности благодаря размещению Автоматического Заказа.
- Способствует созданию собственной структуры, что ускоряет процесс достижения квалификации для Организационного дохода.



Бонус за развитие команды

Бонус за развитие команды — это вознаграждение за Вашу помощь другим членам Вашей структуры в создании собственных команд.

Правила получения Бонуса за Развитие команды



Организационный доход

Лидерский Бонус и Бонус Поколений

Эти виды бонусов представляют собой вознаграждение за Ваши лидерские способности и талант в развитии своей бизнес структуры по мере того, как вы увеличиваете объемы продаж путем привлечения новых людей и обучения новых Лидеров. Независимо от темпа вашего продвижения по лестнице Лидерских Бонусов, по мере достижения каждой следующей ступени Вы сможете зарабатывать большой долгосрочный доход от совокупных продаж вашей группы.

Лидерские Бонусы дают Бизнес Партнерам возможность получать доход от большего количества уровней продаж и зарабатывать более высокие бонусы от совокупного объема продаж группы. Бонусы Поколений начисляются Квалифицированным Бизнес Партнерам на различных уровнях лидерства по показателям объемов продаж Лидеров такого же уровня или выше в рамках их структур.

Принципы начисления

Претендовать на получение лидерских вознаграждений могут только Квалифицированные Независимые Бизнес Партнеры. Процент бонуса зависит от глубины Вашей структуры. Начисление бонуса осуществляется на основе объемов продаж Вашей структуры.

Уровни лидерства, которые Вы можете достигнуть:

Региональный Лидер

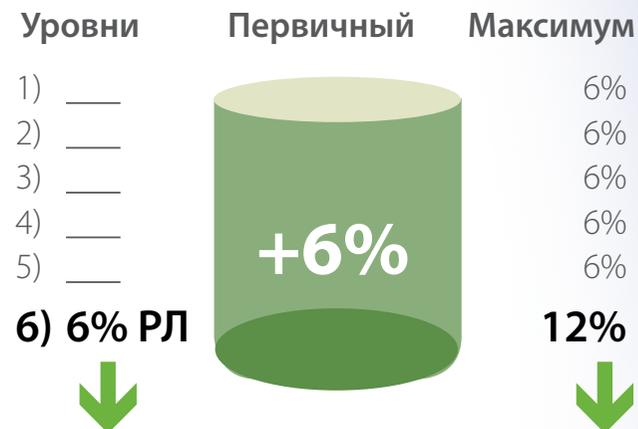
Региональный Лидер (РЛ) - это Квалифицированный Чемпион/Квалифицированный Привилегированный Чемпион, структура которого состоит минимум из двух веток, общий Групповой Объем Продаж которых составляет 1500 баллов. Баллы за объем продаж учитываются по всем веткам, но из одной отдельно взятой ветки объем не должен превышать 65% (975 баллов за Групповой Объем Продаж) в течение квалификационного Периода.

Возможности дохода Регионального Лидера:

- 6% от Фактической выплаты по первичному объему
- 5% от Групповой Фактической выплаты по первичному объему Региональных Лидеров 1-го поколения
- 4% от Групповой Фактической выплаты по первичному объему Региональных Лидеров 2-го поколения
- 6% от Фактической выплаты на весь 6-й уровень продаж до следующего Регионального Лидера 6-го уровня
- Квалификация на получение Бонуса за Развитие Команды, Лидерского Бонуса и Бонуса Поколений
- Бонус за Автоматический Заказ начисляется Квалифицированным Привилегированным Чемпионам на уровне Регионального Лидера или выше.
- Всем Квалифицированным Региональным Лидерам будет также начисляться Командный Бонус в размере 580 грн.



Бонус Лидера на Региональном уровне



Первичный Объем Продаж — Объем Продаж Лидера в структуре ниже до следующего Лидера того же уровня либо выше.

Организационный доход

Национальный Лидер

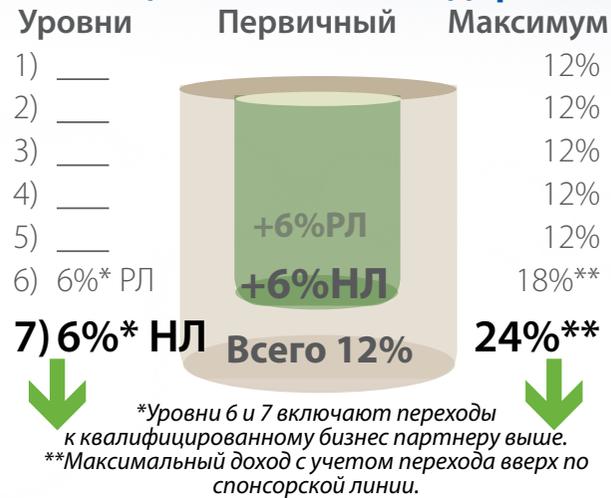
Национальный Лидер (НЛ) — Квалифицированный Привилегированный Чемпион, структура которого состоит минимум из двух веток с общим Групповым Объемом Продаж в 6000 баллов. Баллы за объем продаж учитываются по всем веткам, но из одной отдельно взятой ветки объем не должен превышать 65% (3900 баллов за Групповой Объем Продаж) в течение квалификационного Периода.

В дополнение к преимуществам статуса Регионального Лидера, Национальные Лидеры также получают:

- 6% от Групповой Фактической выплаты по первичному объему Национальных Лидеров
- 5% от Групповой Фактической выплаты по первичному объему Национальных Лидеров 1-го поколения
- 4% от Групповой Фактической выплаты по первичному объему Национальных Лидеров 2-го поколения
- 6% от Фактической выплаты на весь 7-й уровень продаж
- Квалификацию на получение Бонуса Стиля Жизни

Примечание: Командный Бонус лидерам на уровне Национального Лидера или выше не начисляется

Лидерский Бонус Национального Лидера



Организационный доход

Исполнительный Лидер

Исполнительный Лидер (ИЛ) — Квалифицированный Привилегированный Чемпион, структура которого состоит минимум из трех веток с общим Групповым Объемом Продаж в 20000 баллов в течение квалификационного Периода. Баллы за объем продаж учитываются по всем веткам, но из одной отдельно взятой ветки объем не должен превышать 65% (13000 баллов за Групповой Объем Продаж), при этом из двух отдельно взятых веток объем не должен превышать 90% (18000 баллов за Групповой Объем Продаж) в течение квалификационного Периода. Оставшиеся 2000 баллов за Групповой Объем Продаж должны учитываться из неосновных веток, т.е. помимо тех, которые генерируют 90% основного Объема Продаж.

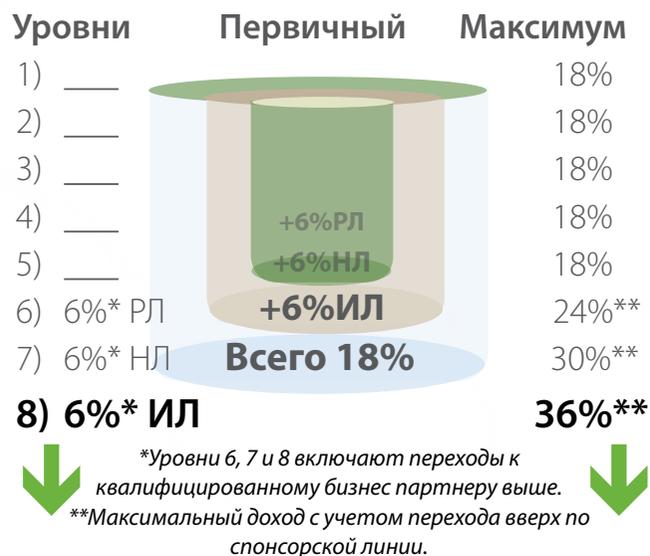
Помимо вознаграждений Национального Лидера, Исполнительный Лидер также получает:

- 6% от Групповой Фактической выплаты по первичному объему Исполнительных Лидеров
- 5% от Групповой Фактической выплаты по первичному объему Исполнительных Лидеров 1-го поколения
- 4% от Групповой Фактической выплаты по первичному объему Исполнительных Лидеров 2-го поколения
- 6% от Фактической выплаты на весь 8-й уровень продаж
- Квалификацию на получение Бонуса Стиля Жизни



Примечание: Ваша квалификация на получение определенных бонусов и вознаграждений на уровне выше Исполнительного Лидера будет зависеть от участия в Программе Амбассадор для Президентских Лидеров, более подробная информация указана на следующей странице.

Лидерский Бонус Исполнительного Лидера



Организационный доход

Только те Бизнес Партнеры на уровне Президентского Лидера, которые квалифицированы и поддерживают свою квалификацию в Программе Амбассадор, имеют право на получение (включая, но не ограничиваясь) вознаграждений на уровне Президентского Лидера (которые отмечены в Компенсационном плане символом «+») на участие в определенных программах поощрения (см. условия участия по каждой программе поощрения отдельно) а также на признание во время мероприятий компании. Участие в Программе Амбассадор для Президентских Лидеров регулируется п. 4.9.8. документа Политика и Процедуры для Независимых Бизнес Партнеров.

Президентский Лидер †

Президентский Лидер (ПЛ) — Квалифицированный Привилегированный Чемпион, структура которого состоит минимум из четырех веток, а общий Групповой Объем Продаж всех веток составляет не менее 60000 баллов в течение одного квалификационного периода. Баллы за объем продаж учитываются по всем веткам, но из одной отдельно взятой ветки объем не должен превышать 65% (39000 баллов за Групповой Объем Продаж), при этом из двух отдельно взятых веток объем не должен превышать 90% (54000 баллов за Групповой Объем Продаж) в течение квалификационного Периода. Оставшиеся 6000 баллов за Групповой Объем Продаж должны учитываться из неосновных веток, т.е. помимо тех, которые генерируют 90% основного Объема Продаж.

Помимо вознаграждений Исполнительного Лидера, Президентский Лидер также получает:

- 8% от Групповой Фактической выплаты по первичному объему Национальных Лидеров
- 6% от Групповой Фактической выплаты по первичному объему Национальных Лидеров 1-го поколения
- 4% от Групповой Фактической выплаты по первичному объему Национальных Лидеров 2-го поколения
- квалификацию на получение Бонуса Президентского Развития

Бронзовый Президентский Лидер

Бронзовый Президентский Лидер – это Президентский Лидер, в ветви которого в течение одного и того же Бизнес Периода есть Президентский Лидер.

Серебряный Президентский Лидер

Серебряный Президентский Лидер – это Президентский Лидер, у которого в каждой из двух отдельных ветвей есть свой Президентский Лидер в течение одного и того же Бизнес Периода.

Золотой Президентский Лидер

Золотой Президентский Лидер – это Президентский Лидер, у которого в каждой из трех отдельных ветвей есть свой Президентский Лидер в течение одного и того же Бизнес Периода.

Платиновый Президентский Лидер

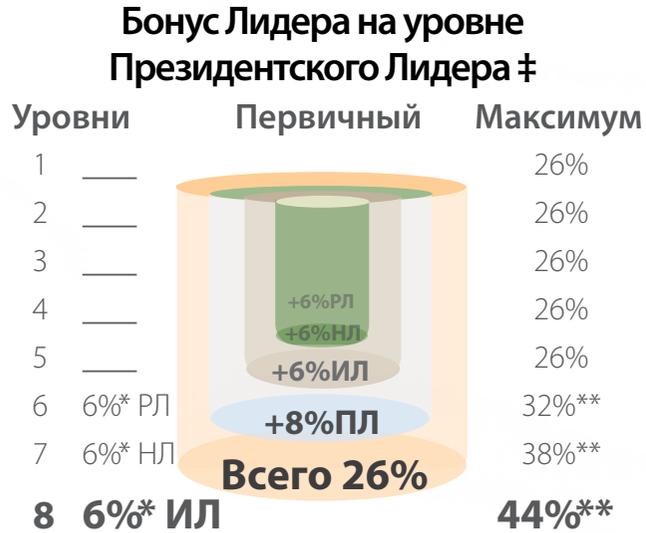
Платиновый Президентский Лидер – это Президентский Лидер, у которого в каждой из четырех отдельных ветвей есть свой Президентский Лидер в течение одного и того же Бизнес Периода.

Примечание: Вознаграждения за развитие Президентских ветвей описываются в разделе «Бонус Президентского Развития» на странице 11.



Организационный доход

Бонус Лидера на уровне Президентского Лидера †



*Уровни 6 и 7 включают переходы к квалифицированному бизнес партнеру выше.
**Максимальный доход с учетом перехода вверх по спонсорской линии.

Бонус за Развитие Лидерства

Бонус за Развитие Лидерства - это поощрение за развитие и поддержку Лидеров в структуре. Этот Бонус формируется за счет 10% от общего размера Фактической Выплаты (АРО). Право на его получение имеют Лидеры на уровне Национального Лидера или выше. Количество Бонусов за Развитие Лидерства не ограничено.

Принципы начисления

Бонус Национального Лидера (Бонус за Развитие Лидерства) начисляется за первого квалифицированного Национального Лидера в структуре. Размер вознаграждения — 950 грн.
Бонус Исполнительного Лидера (Бонус за Развитие Лидерства) начисляется за первого квалифицированного Исполнительного Лидера в структуре. Размер вознаграждения — 3300 грн.
Эти бонусы можно зарабатывать за каждый Бизнес Период, в котором выполнены квалификационные требования.

Организационный доход

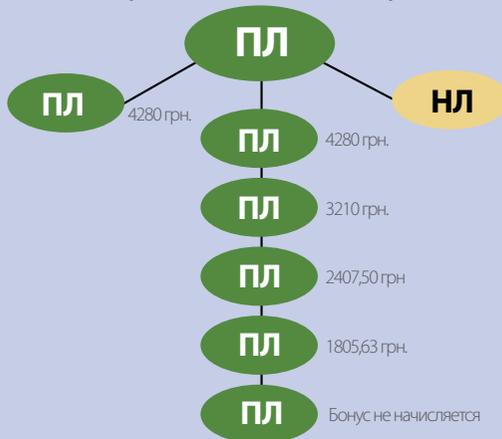
Бонус Президентского Развития †

Бонус Президентского Развития вознаграждает Президентских Лидеров за развитие Президентских Лидеров в своей структуре в ширину и в глубину. Начисляется от 9% совокупного объема Фактических Выплат. Ниже представлен график начислений:

Кол-во веток в ширину	Начисления в глубину поколений
1.....	2
2.....	4
3.....	6
4.....	7
5.....	8
6.....	9
7.....	10
8.....	11

Бонус Президентского Развития †

На примере Серебряного Президентского Лидера:



Примечание: Размер бонуса уменьшается на 25% с каждым поколением Президентских Лидеров, находящихся ниже в структуре

Бонус Стиля Жизни

Начисляется каждый Бизнес Период квалифицированным Привилегированным Чемпионам на уровне Национального Лидера или выше. Размер зависит от уровня лидерства.

БОНУС СТИЛЯ ЖИЗНИ	
Уровень Лидерства	Вознаграждение
Национальный Лидер	2380 грн.
Исполнительный Лидер	5290 грн.
Президентский Лидер †	12165 грн.

Только те Бизнес Партнеры на уровне Президентского Лидера, которые квалифицированы и поддерживают свою квалификацию в Программе Амбассадор, имеют право на получение вознаграждений на уровне Президентского Лидера (п. 4.9.8. документа Политика и Процедуры для Независимых Бизнес Партнеров).

Бонусы Серебряным и Золотым Президентским Лидерам †

Распределяются из числа 1% от общего объема продаж Автоматических Заказов по всему миру и 1% от общего объема продаж наборов (кроме Кореи) и начисляются в качестве вознаграждения за продажу продукции каждый Бизнес Период.

Президентский Лидер, достигший и сохраняющий уровень Серебряного Президентского Лидера, получает 1 целую часть от общего количества частей («акций»), из которых будет состоять объем данного бонуса. Президентский Лидер, достигший и сохраняющий уровень Золотого Президентского Лидера, получает две целых части (две «акции») от общего объема.

Организационный доход

Бонус за Глобальный Объем Продаж Платиновым Президентским Лидерам †

Этот бонус состоит из 1% от совокупного Объема Глобальных Продаж Продукции и наборов. Начисляется каждый Бизнес Период в качестве вознаграждения за продажу продукции. Бонус за Глобальный Объем состоит из двух составляющих: первая — за Вашу лояльность и преданность Компании; вторая — служит вспомогательным инструментом для покрытия расходов на поездки и развитие Бизнеса. Первая составляющая (бонус за лояльность) равна 75% Бонуса за Глобальный Объем. Эта сумма делится на части, равные количеству выращенных Президентских веток. Одна часть начисляется за каждую новую Президентскую ветку.

Общая сумма Бонуса за Глобальный Объем делится на общее количество частей, равное числу всех Платиновых Бизнес Партнеров, каждый Бизнес Период для определения веса части.

Каждому Платиновому Президентскому Лидеру начисляется часть, умноженная на количество выращенных Президентских ветвей.

Составляющая, связанная с компенсацией за поездки и развитие бизнеса, имеет взвешенные части, основанные на объемах продаж, достигнутых за пределами Президентских ветвей.

Для каждого Платинового Президентского Лидера используется взвешенный фактор, применяемый при расчете объема продаж неосновных веток от самого низкого до самого высокого уровня в зависимости от объема продаж. Самый низкий коэффициент 1,5 и увеличивается на 0,5 вплоть до Бизнес Партнера с

наибольшим объемом продаж в неосновных ветках. Таким образом, высчитывается количество частей.

Оставшиеся 25% Бонуса за Глобальный Объем имеют взвешенные части («акции»), основанные на общем объеме продаж в неосновных ветках, имеющих Президентских Лидеров. Сумма этого бонуса распределяется в зависимости от объема продаж неосновных веток каждого квалифицированного Платинового Президентского Лидера. Общая сумма продаж неосновных веток делится на часть Бонуса за Глобальный Объем. Этот коэффициент затем накладывается на объем продаж неосновных веток каждого Платинового Президентского Лидера. Это определяет часть 25%-ного Бонуса, которую получит каждый из квалифицированных Платиновых Президентских Лидеров.

Чтобы квалифицироваться на получение Бонуса Платинового Президентского Лидера, нужно:

- Заработать 100 Квалификационных Баллов за БП.
- Быть Квалифицированным Президентским Лидером каждый БП.
- Поддерживать четыре квалифицированные Президентские ветки каждый БП.
- Принять и соблюдать условия Соглашения с Платиновым Президентским Лидером.

Примечание: Каждый Лидер на уровне Бронзового Президентского Лидера или выше, нарушивший условия Договора, включая, но не ограничиваясь политикой перекрестного рекрутирования или рекрутирования Бизнес Партнеров из других компаний прямых продаж, будет лишен права получения вознаграждения в виде Бонуса за Глобальный Объем Продаж в течение двух лет с момента получения статуса Платинового Президентского Лидера и/или будет терминирован.

Программы поощрения

Поощрительные программы - это еще одна форма вознаграждения дополнительно к тем, которые предусмотрены Компенсационным Планом. Они создают дополнительную мотивацию, чтобы помочь Независимым Бизнес Партнерам в достижении их целей, а также получить специальные вознаграждения в виде поездок, знаков отличия и других видов поощрения.

Компания "Маннатек" стремится сделать Ваш бизнес продуктивным и приносящим удовольствие. Именно по этой причине предлагаемые нами поощрительные программы очень привлекательны. Независимые Бизнес Партнеры, достаточно давно сотрудничающие с нами, знают, что успех с компанией "Маннатек" - это больше, чем просто финансовый доход. Это может быть и денежное вознаграждение, и поощрительные подарки, и приглашение на специальные корпоративные мероприятия при условии выполнения критериев квалификации.

Посетите сайт **Mannatecheurope.com**, чтобы узнать, что нужно для того, чтобы начать получать поощрительные вознаграждения.

Дополнительная информация

График начислений

Начисление бонусов проводится через две недели после окончания Бизнес Периода. Сюда входят: Бонус от Продаж, Командный Бонус и Бонус за Развитие Команды, Лидерский Бонус, Бонус за Развитие Лидерства, Бонус Поколений, Бонус Стиля Жизни, Бонус Президентского Развития, Бонус Глобального Объема и 3%-й Бонус от объема Автоматических Заказов.

Начисление Супер Бонуса проводится через четыре недели после окончания Бизнес Периода. Бонус от Продаж, Бонусы Инроллера 1-го и 2-го поколений начисляются через 2 и через 4 недели после окончания Бизнес Периода.

Квалификация и Вознаграждения

Согласно Компенсационному Плану для достижения различных уровней Независимому Бизнес Партнеру необходимо поддерживать квалификационный объем (QV), при котором начисляются вознаграждения, а именно:

- Квалификационный Независимый Бизнес Партнер — 100 баллов Квалификационного Объема
- Командный Бонус, Бонус Регионального Лидера и Бонус за Развитие Команды
- Привилегированный Бизнес Партнер Чемпион — 100 баллов Квалификационного Объема

Все перечисленные выше вознаграждения + Бонус за Автозаказы, Бонусы Национального, Исполнительного и Президентского Лидеров, Бонус за Развитие Лидерства, Бонус Президентского Развития, Супер Бонус и Бонус Стиля Жизни.

Способы получения и использования вознаграждений

В Украине существуют два варианта получения вознаграждений в рамках Компенсационного плана компании «Маннатеку».

Первый – это получение вознаграждений в денежной форме (банковский перевод на счет) при условии регистрации в качестве частного предпринимателя (ФОП).

- Для получения выплат все зарегистрированные предприниматели должны предоставить необходимый пакет документов, заключить с компанией договор после чего раз в месяц будут осуществляться выплаты на счет в банке с необходимостью подписания Акта выполненных работ по каждой выплате;
 - Подробные рекомендации смотрите на сайте.
- Второй способ – это получение скидок на размещаемые заказы за счет начисленных вознаграждений.
- Это возможно в том случае, если Независимый Бизнес Партнер не ведет предпринимательскую деятельность и приобретает продукцию для личного потребления, соответственно, не регистрируется в качестве частного предпринимателя.
 - Максимально возможная скидка, которую можно использовать при заказе продукции – до 60% от суммы размещенного заказа продукции.
 - Скидки можно использовать при оформлении автоматического заказа, единоразового заказа, заказа для возобновления статуса, заказа для повышения уровня.

- Начисленные вознаграждения будут действительны в течение 3-х лет, начиная от даты начисления на счет в «Маннатеку».
- Скидки не распространяются на печатные материалы, а также на затраты, связанные с обработкой и доставкой заказов.

Программа лояльности

Вы автоматически подключаетесь к Программе лояльности при оформлении автоматического заказа, что дает возможность накопления баллов с последующим использованием в качестве скидок на продукцию Компании.

Начисление баллов начинается с момента оформления автоматического заказа и проводится на стоимость продукции до использования скидок, не включая стоимость обработки и доставки заказов.

Обмен баллов на скидки при приобретении продукции проводится по окончании трех последовательных Бизнес Периодов.

Максимально возможная скидка, которую можно будет получить при использовании баллов – до 60% от суммы размещенного заказа продукции.

Если в течение одного из бизнес периодов вы по какой-либо причине не оформили автоматический заказ или отменили его, все накопленные вами баллы аннулируются. Начисление баллов начинается с момента оформления нового автоматического заказа.

Срок действия баллов - один год с момента их начисления.

Дополнительная информация

Вы можете обменять накопленные Вами баллы лояльности на скидки при приобретении продукции Компании, оформив при этом единократный заказ.

Тринадцать Бизнес Периодов

Для получения квалификации согласно Плану Независимым Бизнес Партнерам необходимо каждый Бизнес Период (БП) набрать установленное количество баллов Квалификационного Объема. Компания "Маннатек" условно разбивает каждый год на 13 Бизнес Периодов. Один БП = 4 недели.

Возможности повышения уровня

Если на данный момент Вы являетесь Чемпионом, и хотели бы стать Привилегированным Чемпионом, воспользуйтесь одним из методов повышения уровня, описанных ниже.

Когда Вы становитесь Привилегированным Чемпионом, Ваш уровень меняется и Вы получаете вознаграждения, которые начисляются за Бизнес Период, в котором достигнут этот уровень.

Ежегодная дата обновления статуса переносится на последний день Бизнес Периода, в котором Вы стали Привилегированным Чемпионом.

Повышение уровня происходит один раз. Полученная позиция не теряется, при условии ее ежегодного обновления.

Повышение уровня

Происходит за счет приобретения Набора для Повышения уровня

Приобретая Набор для Повышения уровня, Независимый Бизнес Партнер Чемпион становится Привилегированным Чемпионом.

Возможности возобновления

Независимо от Вашего уровня, Вам как Независимому Бизнес Партнеру необходимо его ежегодного подтверждать. Для этого воспользуйтесь одним из приведенных ниже способов. Это необходимо для того, чтобы Вам и в дальнейшем начислялись вознаграждения.

1. Возобновление уровня Чемпиона благодаря приобретению Возобновляющего Набора

Если Вы являетесь Привилегированным Чемпионом, то за 30 дней до окончания Бизнес Периода-годовщины Вы получаете электронное сообщение о необходимости возобновления. Для продления начисления вознаграждений, возобновление необходимо выполнить до окончания БП-годовщины. После приобретения Возобновляющего Набора Ваш договор о сотрудничестве с компанией "Маннатек" продлевается на следующие 13 Бизнес Периодов, и Вы сохраняете за собой статус Привилегированного Чемпиона.

Поскольку за приобретение Возобновляющего Набора начисляется 52 балла Квалификационного Объема, для того, чтобы сохранить право на получение Бонуса Привилегированного Чемпиона в полном объеме, Вам необходимо оформить квалификационный

заказ минимум на 48 баллов в течение Бизнес Периода возобновления.

При оформлении квалификационного заказа в течение Бизнес Периода возобновления 50% от размера Фактической Выплаты удерживается в фонд Компании с целью компенсации затрат на административные расходы.

2. Автоматическое возобновление уровня Чемпиона

Привилегированные Чемпионы, которые по какой-либо причине не возобновили свой Лидерский статус, могут и в дальнейшем приобретать продукцию на уровне Бизнес Партнеров - Чемпионов. Эта автоматическая транзакция произойдет при первом заказе продукции после истечения даты возобновления. Пока заказ не будет оформлен, позиция будет находиться в статусе «удержания». Тем не менее, Бизнес Партнеры в такой ситуации смогут восстановить свой уровень Привилегированного Чемпиона в любое время после приобретения набора возобновления; следующая дата возобновления, соответственно, изменится исходя из текущей даты размещения заказа для возобновления.

При размещении заказа в любом из Бизнес Периодов после наступления даты возобновления, автоматически удерживается 50% Фактической Выплаты от заказа на цели, описанные выше в пункте 1. В случае, если заказ не будет оформлен после даты возобновления, Ваш уровень будет считаться невозобновленным.

Дополнительная информация

Возврат продукции, Возмещение стоимости и Отмена заказов

При возврате продукции или отмене заказов, Вы теряете возможность получения квалификации или вознаграждений.

Сумма вознаграждений, начисленных при возвратах и/или пересчетах, может быть уменьшена при начислении следующих вознаграждений или она может быть вычтена при расчете вознаграждения.

Компания также сохраняет за собой право удержать из последующих заказов сумму вознаграждений, начисленную за продукцию или наборы, которые были возвращены. Для получения более детальной информации относительно политики возврата, смотрите пункт 5.13 Политики и Процедур Компании.

Факторинг

Факторинг может произойти в случае, когда глобальные консолидированные компенсации превышают утвержденный в Компании размер выплат вознаграждений.

Словарь терминов

Accelerated Leverage - Быстрый доход

Соединение Командного Бонуса, Бонуса за Развитие Команды и Супер Бонуса, которые в совокупности могут обеспечить Вам значительный и более быстрый доход по мере того, как Вы строите свою структуру для обеспечения долгосрочного дохода.

Actual Pay Out - Размер Фактической Выплаты (АРО)

Максимальный денежный эквивалент, присвоенный каждому наименованию продукции или набору, который служит основой для расчета вознаграждений.

Associate - Независимый Бизнес Партнер

Любой дистрибьютор, обладающий правом участия в Карьерном и компенсационном плане, деятельность которого регулируется Политикой и Процедурами, Компенсационным планом, а также Договором сотрудничества с Независимым Бизнес Партнером, подписанным им/ею с компанией "МаннатеК".

Associate Level - Уровень Независимого Бизнес Партнера

Уровень, в котором новый Бизнес Партнер вступает в сотрудничество с Компанией. Различают два статуса Бизнес партнера: Чемпион и Привилегированный Чемпион.

Associate Status - Статус Независимого Бизнес Партнера

Различают два вида статусов Независимых Бизнес Партнеров

1. Активный — Бизнес Партнер, возобновляющий свой ежегодный статус и совершающий необходимый объем продаж в данный Бизнес Период.
2. Неактивный - Независимый Бизнес Партнер, который не размещал заказы на продукцию или наборы в течение последних шести Бизнес Периодов.

Automatic Order - Автоматический Заказ (АЗ)

Вид заказа, который автоматически формируется каждые 28 дней с момента оформления первого Автозаказа.

Automatic Order Bonus - Бонус за Автоматический Заказ

Вознаграждение в размере 3% от объема Автоматических Заказов Бизнес Партнера (без учета НДС и расходов на доставку). Начисляется каждый Бизнес Период Квалифицированному Инроллеру в статусе Привилегированного Чемпиона на уровне Регионального Лидера или выше, либо по линии спонсорства вверх первому квалифицированному Лидеру, являющемуся Привилегированным Чемпионом.

Business Period - Бизнес Период (БП)

Для цели начисления вознаграждений компания "МаннатеК" делит год на 13 бизнес периодов, каждый из которых длится 4 недели. Календарь Бизнес Периодов можно скачать на сайте www.mannatecheurope.com или в библиотеке ресурсов на www.mannatech.com.

Compensation Plan - Компенсационный План

Карьерный и Компенсационный План компании "МаннатеК" разработан с целью получения максимальной выгоды на каждом этапе развития Бизнеса. Вознаграждения Независимых Бизнес Партнеров за их усилия в развитии Бизнеса и увеличении объемов продаж формируются за счет ряда доходных потоков. Данный План предусматривает несколько методов получения дохода.

Компрессия при начислении Лидерского Бонуса и Бонуса Поколений происходит за счет того, что те Бизнес Партнеры, которые не оформляют заказы и не возобновляют статус, исключаются в процессе

расчета вознаграждений. Активные Бизнес Партнеры, т.е., те, кто разместил заказ в данном Бизнес-Периоде, затем «сжимаются», заменяя уровни Бизнес Партнеров, не продающих и не возобновляющихся, таким образом создавая реальные уровни для расчета вознаграждения.

Champion Associate - Бизнес Партнер Чемпион

Независимый Бизнес Партнер, который приобрел Чемпионский набор или Привилегированный Чемпион, который не возобновил свой статус и при этом продолжает размещать заказы на уровне Чемпиона.

Current Associate - Действующий Бизнес Партнер

Любой Бизнес Партнер, разместивший заказ в течение периода, составляющего 365 дней.

Direct Bonus - Бонус Инроллера

Вознаграждение, начисляемое Инроллеру за продажу Наборов Новым Бизнес Партнерам.

Downline - Структура

Состоит из Независимых Бизнес Партнеров, Инроллером или Спонсором которых является(-ются) другой(-ие) Независимый Бизнес Партнер или Партнеры в их структуре.

Enroller - Инроллер

Независимый Бизнес Партнер, активно работающий с клиентом с целью его знакомства с продукцией компании "МаннатеК", чье имя указано в качестве Инроллера на Заявлении и Договоре с Независимым Бизнес Партнером. Инроллер и Спонсор могут быть одним лицом, либо Инроллер может оформить нового Партнера в структуру другого Спонсора.

Executive Director - Исполнительный Лидер

(ИЛ) – третий уровень лидерства в структуре компании “Маннатек”. Квалифицированный Привилегированный Чемпион, имеющий не менее трех веток в своей структуре с общим Объемом Групповых Продаж 20000 баллов от продаж продукции и наборов, таким образом, квалифицированный для получения Лидерского вознаграждения для Исполнительных Лидеров с возрастанием количества уровней вглубь для получения бонуса по сравнению с Национальным Лидером.

Factoring - Факторинг

Все выплаты в рамках глобального Компенсационного Плана могут быть ограничены следующими условиями. Будет установлен предел по максимальной выплате вознаграждений, программам поощрения и другим компенсациям (именуемым совокупно «потенциальными вознаграждениями») квалифицированным Бизнес Партнерам в течение цикла начисления вознаграждения, эквивалентного 42,6% от глобального чистого дохода от продаж компании в течение цикла начисления вознаграждения («максимальная сумма выплат»). В случае, если потенциальные вознаграждения будут превышать максимальную сумму выплат, компания пропорционально сократит сумму вознаграждений («фактор»), чтобы эта сумма была равна максимальной сумме выплат.

Former Buyer - Бывший Бизнес Партнер

Бизнес Партнер, который размещал заказ (не включая заказ печатных материалов) три, четыре, пять и шесть завершенных Бизнес Периодов назад и у которого не оформлен Автоматический заказ продукции в текущем Бизнес Периоде.

Generational Bonuses - Бонусы Поколений

Ряд бонусов, начисляемых квалифицированным Независимым Бизнес Партнерам, которые находятся на различных уровнях лидерства. Рассчитывается на основе объема продаж Лидеров в их структуре того же уровня либо выше.

Generation Direct Bonus - Бонус Инроллера 1-го и 2-го поколений

Бонус Инроллера 1-го поколения начисляется Инроллеру 1-го поколения за продажу Чемпионского набора. Бонус Инроллера 2-го поколения начисляется Инроллеру 2-го поколения за продажу Чемпионского набора.

Generation Volume - Объем поколений

Объем продаж Лидера, созданный Лидерами в структуре ниже, которые находятся на таком же уровне лидерства или выше.

Give for RealSM Program - Программа «Отдавай по-настоящему»SM

Ежемесячно при оформлении Автоматического Заказа, в состав которого входит «Адвансд Амбротоз»[®], таблетки «ПЛЮС»TM, порошок «НутриВерус»[®], капсулы «Омега-3 с витамином D₃», таблетки ФитоМатрикс[®], капсулы «Амбротоз АО»[®], диетическая добавка «МаннаБearз»TM или капсулы «ФитоМатрикс»[®], часть вырученных средств Компания выделяет на помощь в форме запатентованной диетической добавки компании «Маннатек» «Фитобленд»TM нуждающимся детям.

Group Actual Pay Out - Групповая Фактическая Выплата (GAPO)

Общий размер фактической выплаты от продажи продукции и наборов в структуре Лидера уровня Региональный и выше в течение квалификационного периода вниз до уровня следующего Лидера, находящегося в том же статусе либо выше. Размер Групповой Фактической Выплаты не включает размер Вашей фактической выплаты, но учитывает при этом размер фактических выплат Лидеров 1-го поколения в Вашей структуре (которые соответственно не учитываются в их собственных Групповых фактических выплатах).

Group Point Volume - Групповой объем в баллах (GPV)

Общая сумма баллов, заработанных всеми Партнерами, входящими в Вашу структуру за один Бизнес период.

Inactive - Неактивный

Независимый Бизнес Партнер, который не разместил заказ в текущем Бизнес Периоде либо за последние шесть полных Бизнес Периодов и не возобновил свой статус.

Income - Доход

Доход, который формируется каждый Бизнес Период на постоянной основе. Бизнес-модель сетевого маркетинга обеспечивает доход по всем заказам продукции всех членов Вашей структуры благодаря возможностям Компенсационного Плана.

Independent Distributor - Независимый дистрибьютор

См. **Независимый Бизнес Партнер**

Leader - Лидер

Независимый Бизнес Партнер, достигший одного из уровней Лидерства, предусмотренных компанией “Маннатек”: Региональный Лидер, Национальный Лидер, Исполнительный Лидера или Президентский Лидер.

Leadership Bonuses - Лидерское вознаграждение

Это ряд бонусов, которые обеспечивают продолжительный и повторяющийся доход, доступный в зависимости от уровня лидерства. Прежде всего, Бизнес Партнер должен быть Квалифицированным Привилегированным Чемпионом, что даст ему возможность зарабатывать возрастающие проценты от продаж продукции в глубину поколений в структуре.

Примечание: Чемпионы могут получать вознаграждения только на уровне Регионального Лидера.

Leadership Development Bonus - Бонус за Развитие Лидерства

Начисляется в качестве вознаграждения Лидерам на уровне Национального и Исполнительного Лидеров за построение первой лидерской ветки на уровне Национального Лидера или выше в их структуре. Размер Бонуса: Национальный Лидер - 950 грн., Исполнительный Лидер - 3330 грн.

Leg - Ветка

Структура Бизнес Партнера, чьим Спонсором вы являетесь.

Leg Group Point Volume (GPV) - Объем продаж ветки

Общий Групповой Объем продаж всей ветки в Вашей структуре.

Lifestyle Bonus - Бонус Стиля Жизни

Начисляется Лидерам на уровне Национального Лидера и выше за достижение и сохранение их лидерского уровня.

Mannatech Online Documents (MOD) - Электронная онлайн-библиотека форм «Маннатек»

Электронная интернет-библиотека документов и бланков компании «Маннатек». Для облегчения поиска каждый документ имеет индивидуальный номер. Посетите раздел Библиотеки на сайте www.mannatecheurope.com или www.mannatech.com.

National Director - Национальный Лидер

Квалифицированный Привилегированный Бизнес Партнер/Чемпион, имеющий в своей структуре не менее 2-х веток с 6000 баллов Группового Объема, что означает квалификацию на получение Бонуса Лидера Национального уровня и возможность увеличивать доходы за счет бонусов Национального уровня в дополнение к бонусам Регионального уровня.

Network Marketing - Сетевой Маркетинг

Бизнес модель, в которой участниками построения Бизнеса являются сетевые дистрибьюторы. Доход каждого участника состоит из вознаграждений за

реализацию продукции и дополнительных выплат на основе множества уровней сети (отсюда термин «многоуровневый маркетинг» МЛМ — multilevel marketing).

Personal Point Volume (PPV) - Личные баллы

Количество баллов, заработанных в результате приобретения/продажи продукции в личном заказе. Используются для начисления баллов за Групповой Объем Продаж

Personally Sponsored Associate – Спонсируемый Бизнес Партнер

Бизнес Партнер, который привлечен Вами (или кем-либо из Ваших Бизнес Партнеров в структуре выше), чьим Спонсором Вы являетесь и который находится в структуре непосредственно под Вами.

Physical Level/Pay Level – Реальный уровень/Уровень для начисления вознаграждений

Реальный уровень – это уровень, на котором Бизнес Партнер физически размещен в структуре. Уровень для начисления вознаграждений – это уровень Бизнес Партнера, который учитывается при компрессии (сжати) структуры для начисления вознаграждений.

Platinum Pool - Платиновый Бонус

Этот бонус состоит из 1% от совокупного Объема Глобальных Продаж Продукции и наборов и начисляется каждый Бизнес Период Бизнеса Платиновым Президентским Лидерам за лояльность и преданность Компании, а также служит вспомогательным инструментом для покрытия расходов на поездки и развитие.

Power Bonus - Супер Бонус

Начисляется квалифицированным Привилегированным Чемпионам, которые лично привлекли 4-х Привилегированных Чемпионов. Количество заработанных бонусов не ограничивается.

Point Volumes - Баллы (PV)

Начисляются за приобретение каждого продукта с целью квалификации на получение вознаграждения.

Presidential Development Bonus - Бонус Президентского Развития

Начисляется Бизнес Партнерам на уровне Президентского Лидера за развитие Президентских Лидеров вглубь и в ширину их структуры. Начисления в глубину структуры зависят от количества веток, имеющихся у Президентского Лидера, стоящего у основания структуры.

Presidential Director - Президентский Лидер

Наивысшая лидерская позиция в структуре компании «Маннатек». Таковым считается Квалифицированный Привилегированный Бизнес Партнер/Чемпион, структура которого состоит из 4-х или более веток с Групповым Объемом Продаж 60000 баллов, что дает ему право квалификации на получение бонуса Президентского Развития с увеличением бонусов вглубь по сравнению с Лидерским Бонусом Исполнительного Лидера. В дальнейшем Президентские Лидеры получают вознаграждения за развитие дополнительных Президентских ветвей в структуре (см. Бонус Президентского Развития). Бронзовый Президентский Лидер — Президентский Лидер, имеющий Президентского Лидера в одной ветке; Серебряный Президентский Лидер — Президентский Лидер, имеющий по одному Президентскому Лидеру в двух ветках; Золотой Президентский Лидер — Президентский Лидер, имеющий по одному Президентскому Лидеру в трех ветках; Платиновый Президентский Лидер — Президентский Лидер, имеющий не менее одного Президентского Лидера в четырех ветках.

Primary Volume - Первичный Объем Продаж

Объем Продаж, сгенерированный в структуре Лидера вниз до следующего Лидера, находящегося в том же статусе или выше.

Qualified Associate - Квалифицированный Независимый Бизнес Партнер

Независимый Бизнес Партнер, имеющий не менее 100 квалифицирующих баллов за данный Бизнес Период. Квалифицированные Привилегированные Чемпионы должны ежегодно возобновлять свой статус для сохранения всех привилегий, присущих

данному статусу. Бизнес Партнеры уровня Чемпион, включая тех, кто не возобновил свой статус Привилегированного Чемпиона, должны просто поддерживать объем в 100 баллов каждый Бизнес Период для подтверждения квалификации.

Qualifying Volume (QV) - Квалификационный Объем

Объем личных продаж Бизнес Партнера. Привилегированным Чемпионам необходимо возобновить свой статус, чтобы их личный объем продаж учитывался для начисления вознаграждений.

Premium Champion Associate - Бизнес Партнер Чемпион

Каждый Независимый Бизнес Партнер, который приобрел Чемпионский набор или Привилегированный Чемпион, который не возобновил свой статус и при этом продолжает размещать заказы на уровне Чемпиона.

Renewal - Возобновление

Для того, чтобы иметь возможность воспользоваться всеми преимуществами Компенсационного Плана Привилегированным Чемпионам необходимо ежегодно подтверждать свой статус посредством приобретения набора возобновления.

Roll-Up - Переход начислений вверх

Ряд бонусов начисляется от суммы фактической выплаты по продажам каждого Бизнес Партнера. Когда какой-либо Бизнес Партнер не квалифицирован для получения Лидерского Бонуса или Бонуса Поколений, то начисляемая сумма бонусов в этом случае переходит к следующему вышестоящему Бизнес Партнеру, квалифицированному на получение этих бонусов в структуре.

Silver and Gold Bonus - Бонус Золотым и Серебряным Президентским Лидерам

Бонус, начисляемый Золотым и Серебряным Лидерам от 1% общего объема продаж Автоматических Заказов по всему миру.

Sponsor - Спонсор

Спонсором считается Независимый Бизнес Партнер, привлечший нового Бизнес Партнера. Имя Спонсора указывается в заявлении и договоре с Независимым Бизнес Партнером для определения размещения позиции нового Партнера в структуре. Бизнес Партнеры Спонсора создают новую ветку и размещаются на первом уровне в структуре этого Спонсора.

Success Tracker TM

Специально разработанное компанией «Маннатеk» онлайн-приложение для анализа Независимыми Бизнес Партнерами активности их структуры. Программа включает в себя набор инструментов и отчетов, позволяющих следить за ростом и развитием бизнеса.

Recommended Retail Price - Рекомендованная розничная цена

Рекомендованная цена продукта для продажи клиентам. Не является фиксированной. Служит ценовым ориентиром для Бизнес Партнеров.

Team - Команда (Командный)

Этот термин имеет различное применение в Компании. (a) Командный Бонус. Если Бизнес Партнер формирует «команду» из Привилегированных Чемпионов, то он может заработать, как Супер Бонус, так и Командный Бонус. (b) Многие лидеры используют слово «команда» как собирательное существительное для обозначения их структуры. (c) Слово «команда» может также использоваться лидерами для обозначения небольшой группы своих лидеров или лидеров, проходящих обучение, с которыми они тесно работают на постоянной основе, чтобы помочь им достичь успеха.

Team Bonus - Командный Бонус

Размер данного бонуса составляет 580 грн. Начисляется каждый Бизнес Период за развитие структуры и достижение объема продаж в 600 баллов Группового Объема.

Team Development Bonus - Бонус за Развитие Команды

Бонус за Развитие Команды начисляется в случае, когда Квалифицированный Бизнес Партнер зарабатывает Командный Бонус. 1-й Бонус за Развитие команды начисляется Инроллеру Партнера, получившего Командный Бонус или Лидеру на уровне Регионального и выше. 2-й Бонус за Развитие команды начисляется следующему вышестоящему Региональному Лидеру и выше, находящемуся над Инроллером человека, получившего Командный бонус. Размер каждого бонуса составляет 95 грн.

Total Company APO - Общая сумма фактических выплат компании (APO)

Общая сумма фактических выплат, которая доступна для начисления вознаграждений за вычетом суммы, удержанной в рамках Программы Удержания.