MANNATECH

kompensatsiooni-
PLAAN



TUTVUSTUS

Mannatech siseneb uude ajastusse suure põnevuse ja entusiasmiga. See kompensatsiooniplaan on välja töötatud koostöös juhtivate partneritega kõikjalt maailmast ning selle eesmärk on premeerida teid õiglaselt ja heldelt raske töö eest, mida te oma ettevõtte kasvatamise nimel teete. Nii kogenumad kui ka värsked partnerid leiavad, et see plaan avab uksi uutele võimalustele ja aitab tõusta karjääriredelil kiiremini kui eales varem! Kompensatsiooniplaaniga seotud küsimuste korral pöörduge palun oma ülaliini poole.

MANNATECHI MISSIOON JA VISIOON

MISSIOON:
Mannatech muudab elusid läbi glükotoitainete, andes enneolematul tasemel looduslikku heaolu, vabaduse ja eesmärgi.

VISIOON:
Mannatech aitab parandada inimeste heaolu ja majanduslikku seisu ning toetab isiklikku arengut, pakkudes kõrgeima kvaliteediga teaduslikult kontrollitud tooteid ja tasuvat ettevõtlusvõimalust.

SOTSIAALNE ETTEVÕTLUS

Mannatechi toodete ostude pealt tehakse annetusi M5M® sihtasutusele, mis varustab toiduga puudust kannatavaid lapsi üle maailma.

KUUS MOODUST TEENIDA

1. **Kliendiboonused**
   - **Müüja võimsusboonus**
   - **Ettevõtte arendus**
2. **Esimese tellimuse boonus**
3. **Mentoriboonus**
4. **Taseme-/lõpmatusboonus**
5. **Liidri lisaboonus**
6. **Üldine ühisosaboonus**

MANNATECHI KOMPENSATSIOONIPROGRAMM

Ettevõtte Mannatech, Incorporated („Mannatech“) kompensatsiooniplaani eesmärk on pakkuda rahalisi võimalusi nii neile, kes soovivad oma ettevõtet laiendada, kui ka neile, kes alles alustavad äritegevusega. See ainulaadne kompensatsiooniplaan pakub rohkelt võimalusi boonuste teenimiseks, mis premeerivad partnereid rahaliselt ja on otseses seoses nende jõupingutustega nii Mannatechi kliendibaasi kui ka müügiorganisatsiooni ülesehitamisel.

See uus kompensatsiooniplaan peegeldab Mannatechi pühendumust õiglasele tasustamisele, isiklikule ja tööalasele arengule ning eduka ettevõtte ülesehitamiseks ja säilitamiseks vajalike vahendite arendamisele ja kasutamisele.

Partnereid premeeritakse läbi mitmete rahavoogude nii tarbijate leidmise kui ka võimekuse eest arendada ja koolitada uusi liidreid sama tegema. Ligikaudu 41,1% kõigi toodete müügitulust makstakse läbi Mannatechi preemiaprogrammi boonustena välja. Plaan sisaldab kuut (6) erinevat teenimisviisi ja maksimaalse kasu saamiseks tuleb mõista, kuidas ehitada üles ja õpetada välja organisatsioon, mis kasutab ära kõiki neid viise.

ÄRITERMINOLOOGIA

Selles dokumendis kasutatud terminid ja lühendid on lahti seletatud määratluste all. Kui vajate selgitusi kompensatsiooniplaani mis tahes aspekti kohta, pöörduge palun teid värvanud partneri või klienditeeninduse osakonna poole.

MANNATECHI KOMPENSATSIOONIPROGRAMMI ERIPÄRAD

- Professionaalsed äri- ja tootekoolitused.
- Otse Mannatechi poolt välja arvestatud ja makstavad boonused.
- Lihtne ja konkurentsivõimeline kompensatsiooniplaan, mis motiveerib tegema õigeid samme, et luua pikaajaline, kasumlik ja jätkusuutlik ettevõte, julgustades samal ajal teisi ettevõtjaid:
    - meie tooteid ise järele proovima,
    - oma partnerite tiimi laiendama,
    - mahtu ja müüki suurendama,
    - liidreid arendama,
    - nii partnereid kui ka kliente teenindama ja säilitama.

UUENDAMINE

Partnerid peavad oma kontot igal aastal uuendama. Partnerluse aastapäev on algse registreerimistaotluse esitamisega samal kuupäeval. Mannatech saadab partnerluse aastapäeva eel uuendamist meelde tuletavaid teateid. Partnerid peavad oma kontot uuendama 60 päeva jooksul pärast partnerluse aastapäeva. Kui partneri konto on uuendamata, ei ole tal õigust teenida komisjonitasusid ega osaleda Mannatechi motivatsiooniprogrammides.

LIIDRITE BOONUSED

Kliendi- ja organisatsiooniboonustega premeeritakse liidreid, kui nad klientide tellimuste pealt toodete müüki suurendades ja teisi liidreid arendades oma äri üles ehitavad. Sõltumata sellest, kas liidrid tõusevad liidriboonuste redelil kiiresti või pikema perioodi jooksul, saavad nad kõrgema liidritaseme saavutamisel teenida oma grupi kogumüügilt suuremat pikaajalist sissetulekut.

Selle plaani liidreid puudutavast osast kasu saamiseks peate kõigepealt olema kvalifitseeruv partner. Te teenite vastavalt oma organisatsiooni sügavusele erineva protsendimääraga kasumit. Liidrite boonuseid makstakse liidri alaliini organisatsiooni poolt tehtud müükide pealt.

MÄRKUS: äri rajamine võtab aega ja nõuab rasket tööd. Kõik komisjonitasud ja boonused teenitakse läbi Mannatechi toodete müügi. Partnerina Mannatechi äris osalemine ei garanteeri teile sissetulekut ega motivatsioonipreemiaid. Nagu iga äri puhul, võivad partnerite tulemused varieeruda ka selles äris, sõltudes muuhulgas partneri usinusest ja oskustest, temale kättesaadavast kliendibaasist ja ajast, mida ta on ärisse panustanud.

LIIDRITASEMED

PARTNER

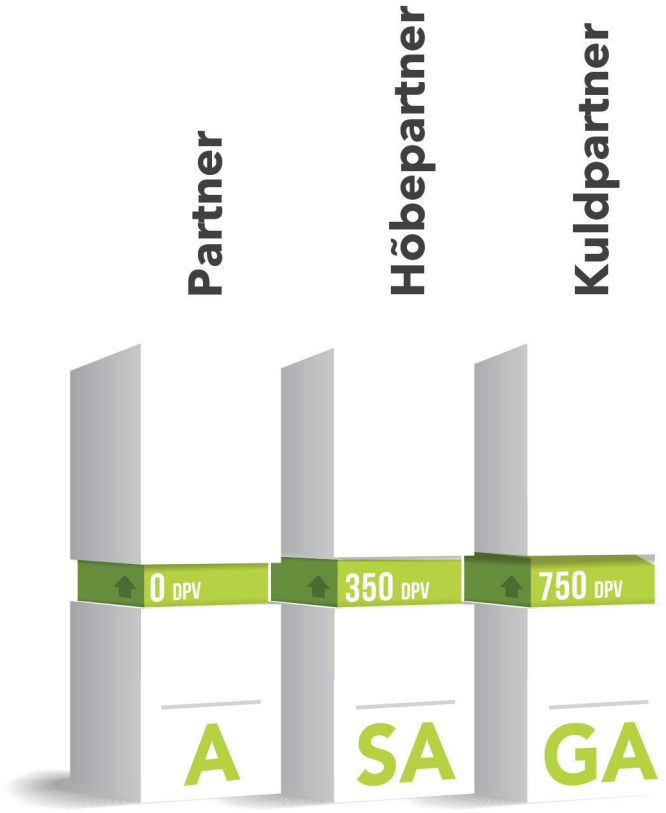
Registreerimistasu. Nõuded mahule puuduvad.

HÕBEPARTNER

Hõbepartnerid (SA) on kvalifitseeruvad partnerid, kelle PPV on 150 ja kellel on vähemalt kaks aktiivset haru, mille alaliini punktisumma (DPV) on 350. DPV võib tulla ükskõik mitmest harust, aga ühest harust ei tohi kvalifitseeruval kuul pärit olla rohkem kui 60% nõutavast mahust (210).

KULDPARTNER

Kuldpartnerid (GA) on kvalifitseeruvad partnerid, kelle PPV on 150 ja kellel on vähemalt kaks aktiivset haru, mille DPV on 750. DPV võib tulla ükskõik mitmest harust, aga ühest harust ei tohi kvalifitseeruval kuul pärit olla rohkem kui 60% nõutavast mahust (450).



	SA	GA
Isiklik punktisumma	150	150
Alaliini punktisumma	350	750
Max DPV haru kohta (60%)	210	450
Aktiivsete harude miinimumarv	2	2

DIREKTOR

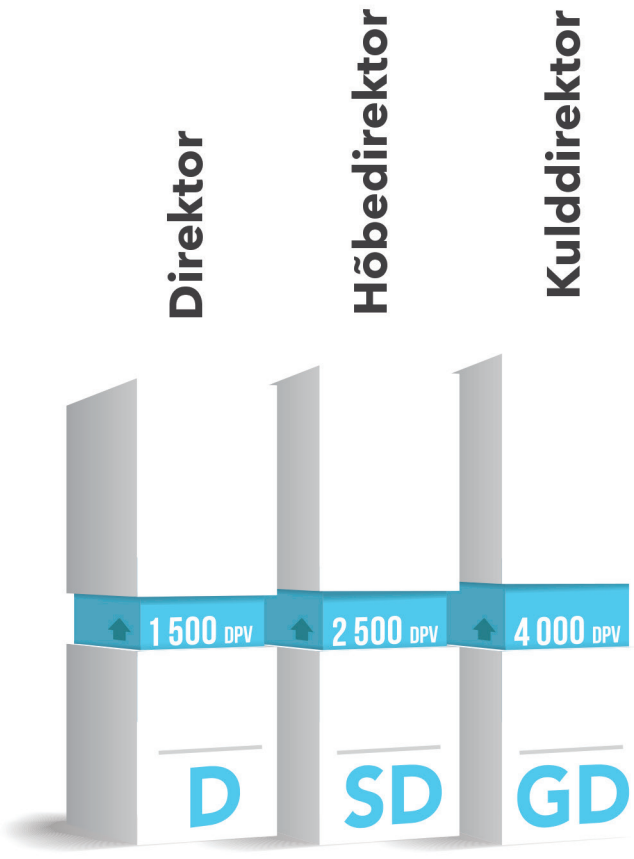
Direktorid (D) on kvalifitseeruvad partnerid, kelle PPV on 150 ja kellel on vähemalt kaks aktiivset haru, mille DPV on kokku 1 500. DPV võib tulla ükskõik mitmest harust, aga ühest harust ei tohi kvalifitseeruval kuul pärit olla rohkem kui 60% nõutavast mahust (900).

HÕBEDIREKTOR

Hõbedirektorid (SD) on kvalifitseeruvad partnerid, kelle PPV on 150 ja kellel on vähemalt kaks aktiivset haru, mille DPV on kokku 2 500. DPV võib tulla ükskõik mitmest harust, aga ühest harust ei tohi kvalifitseeruval kuul pärit olla rohkem kui 60% nõutavast mahust (1 500).

KULDDIREKTOR

Kulddirektorid (GD) on kvalifitseeruvad partnerid, kelle PPV on 150 ja kellel on vähemalt kaks aktiivset haru, mille DPV on kokku vähemalt 4 000. DPV võib tulla ükskõik mitmest harust, aga ühest harust ei tohi kvalifitseeruval kuul pärit olla rohkem kui 60% nõutavast mahust (2 400).



	D	SD	GD
PPV	150	150	150
DPV	1 500	2 500	4 000
Max DPV haru kohta (60%)	900	1 500	2 400
Aktiivsete harude miinimumarv	2	2	2

TEGEVDIREKTOR

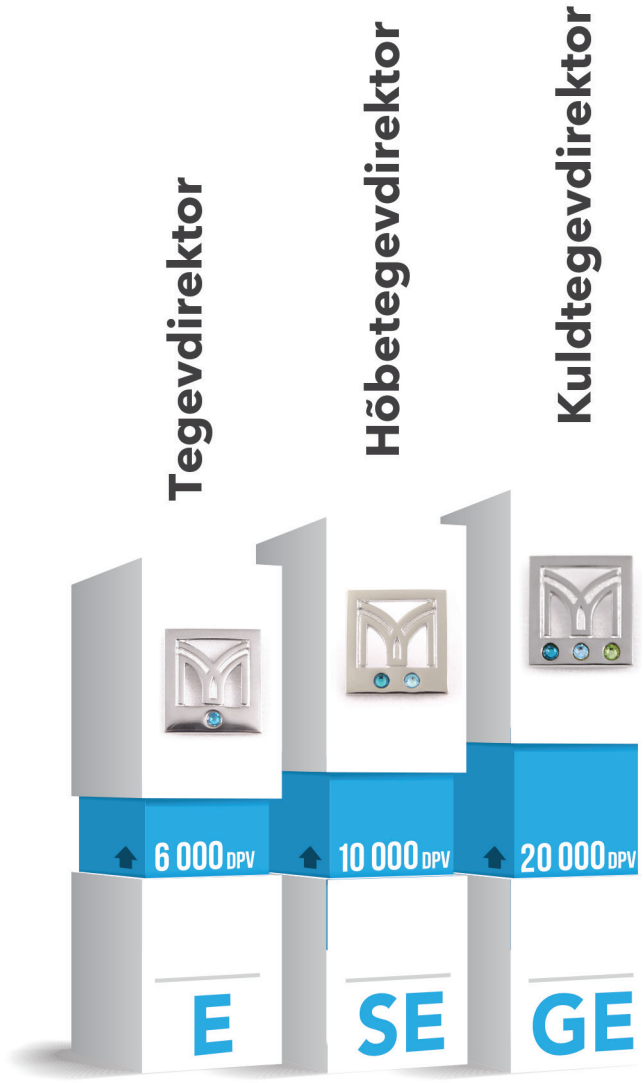
Tegevdirektorid (E) on kvalifitseeruvad partnerid, kelle PPV on 150 ja kellel on vähemalt kaks aktiivset haru, mille DPV on kokku 6 000. DPV võib tulla ükskõik mitmest harust, aga ühest harust ei tohi kvalifitseeruval kuul pärit olla rohkem kui 60% nõutavast mahust (3 600).

HÕBETEGEVDIREKTOR

Hõbetegevdirektorid (SE) on kvalifitseeruvad partnerid, kelle PPV on 150 ja kellel on vähemalt kaks aktiivset haru, mille DPV on kokku 10 000. DPV võib tulla ükskõik mitmest harust, aga ühest harust ei tohi kvalifitseeruval kuul pärit olla rohkem kui 65% nõutavast mahust (6 500).

KULDTEGEVDIREKTOR

Kuldtegevdirektorid (GE) on kvalifitseeruvad partnerid, kelle PPV on 150 ja kellel on vähemalt kolm aktiivset haru, mille DPV on kokku 20 000. DPV võib tulla ükskõik mitmest harust, aga ühest harust ei tohi kvalifitseeruval kuul pärit olla rohkem kui 65% nõutavast mahust (13 000).



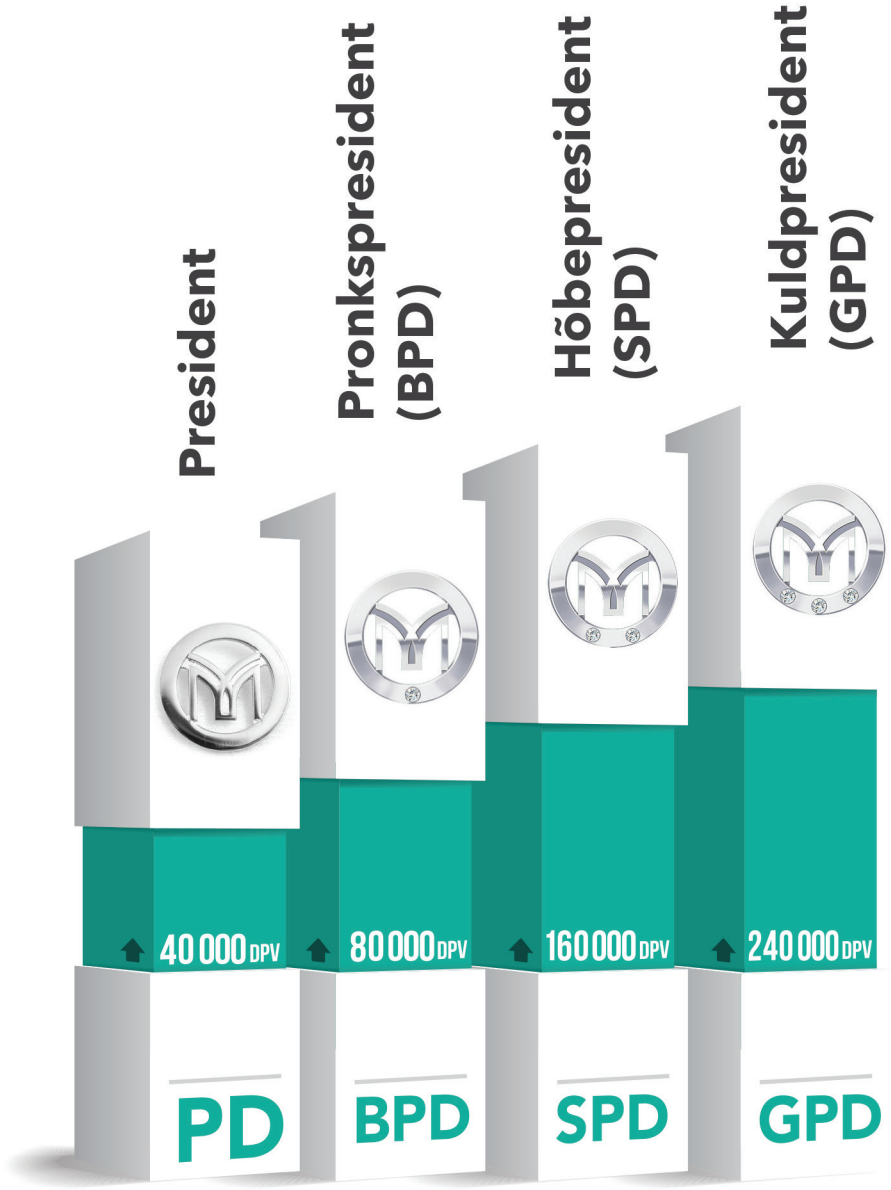
PUNKTID

Kuldtegevdirektorid ja kõrgema taseme isikud toodavad punkte liidritele (pronkspresidentidele ja kõrgema taseme liidritele), et täita haru struktuuri miinimumnõudeid.

	E	SE	GE
PPV	150	150	150
DPV	6 000	10 000	20 000
Max DPV haru kohta	3 600 (60%)	6 500 (65%)	13 000 (65%)
Aktiivsete harude miinimumarv	2	2	3
Liidri haru punktid			0,5

MÄRKUS: tegevdirektori tasemest kõrgemal teatud boonustele ja komisjonitasudele kvalifitseerumine sõltub teie osalusest president-saadiku programmis, millest on täpsemalt juttu järgnevatel lehekülgedel.

Ainult nendel partneritel, kes kvalifitseeruvad saadikuprogrammi ja säilitavad oma kvalifikatsiooni, on õigus teenida (sealhulgas, aga mitte ainult) presidendiboonuseid (mis on kompensatsiooniplaani brošüüris tähistatud märkega „‡“), osaleda teatud motivatsiooni- jms programmides (vaata iga motivatsiooni- jms programmi reegleid ja kvalifitseerumisnõudeid) ja saada üritustel tunnustatud. President-saadiku programmis osalemiseks peab partner vastama partneri eeskirjade ja protseduuride jaotises 4.9.8 – „President-saadiku programm“ („Saadikuprogramm“) – sätestatud tingimustele.



PRESIDENT

Presidendid (PD) on kvalifitseeruvad partnerid, kelle PPV on 150 ja kellel on vähemalt kolm aktiivset haru, mille DPV on kokku 40 000. DPV võib tulla ükskõik mitmest harust, aga ühest harust ei tohi kvalifitseeruval kuul pärit olla rohkem kui 65% nõutavast mahust (26 000).

MINIMAALNE HARU STRUKTUUR

Lisaks punktinõudele peab pronksdirektor (BPD) ja kõrgema taseme isik liidritasemele kvalifitseerumiseks täitma haru struktuuri miinimumnõuded.

PRONKSPRESIDENT

Pronkspresidendid (BPD) on kvalifitseeruvad partnerid, kelle PPV on 150 ja kellel on vähemalt kolm aktiivset haru, mille DPV on kokku 80 000. DPV võib tulla ükskõik mitmest harust, aga ühest harust ei tohi kvalifitseeruval kuul pärit olla rohkem kui 65% nõutavast mahust (52 000). BPD haru minimaalne struktuur on üks liidripunkt.

HÕBEPRESIDENT

Hõbepresidendid (SPD) on kvalifitseeruvad partnerid, kelle PPV on 150 ja kellel on vähemalt kolm aktiivset haru, mille DPV on kokku 160 000. DPV võib tulla ükskõik mitmest harust, aga ühest harust ei tohi kvalifitseeruval kuul pärit olla rohkem kui 65% nõutavast mahust (104 000). SPD haru minimaalne struktuur on kaks GE haru ja kaks liidripunkti.

KULDPRESIDENT

Kuldpresidendid (GPD) on kvalifitseeruvad partnerid, kelle PPV on 150 ja kellel on vähemalt kolm aktiivset haru, mille DPV on kokku 240 000. DPV võib tulla ükskõik mitmest harust, aga ühest harust ei tohi kvalifitseeruval kuul pärit olla rohkem kui 65% nõutavast mahust (156 000). GPD haru minimaalne struktuur on kolm GE haru ja kolm liidripunkti.

UUELE TASEMELE JÕUDMISE BOONUS

PRESIDENT-DIREKTORI ASTMELE JÕUDMISE BOONUS:

- Iga partner, kes jõuab esimest korda president-direktori astmele (kõrgeim juhiaste), teenib välja ühekordse 1 000 USD suuruse makse.
- Kui partner püsib president-direktori astmel veel kaks järjestikust kuud (või tõuseb kõrgemale astmele), teenib ta välja 1 000 USD suuruse ühekordse makse.
- Kokku on võimalik teenida kuni **2 000** USD-i.

PRONKSTASEME PRESIDENT-DIREKTORI ASTMELE JÕUDMISE BOONUS:

- Iga partner, kes jõuab esimest korda pronkstaseme president-direktori astmele (kõrgeim juhiaste), teenib välja ühekordse 1 500 USD suuruse makse.
- Kui partner püsib pronkstaseme president-direktori astmel veel kaks järjestikust kuud (või tõuseb kõrgemale astmele), teenib ta välja 1 500 USD suuruse ühekordse makse.
- Kokku on võimalik teenida kuni **3 000** USD-i.

	PD	BPD	SPD	GPD
PPV	150	150	150	150
DPV	40 000	80 000	160 000	240 000
Max DPV haru kohta (65%)	26 000	52 000	104 000	156 000
Aktiivsete harude miinimumarv	3	3	3	3
Liidri haru punktid	1	1,5	2	2,5
Minimaalne nõutav struktuur		1 punkt	2 GE või rohkem ja 2 punkti	3 GE või rohkem ja 3 punkti

PLAATINAPRESIDENT

Plaatinapresidendid (PPV) on kvalifitseeruvad partnerid, kelle PPV on 150 ja kellel on vähemalt neli aktiivset haru, mille DPV on kokku 320 000. DPV võib tulla ükskõik mitmest harust, aga ühest harust ei tohi kvalifitseeruval kuul pärit olla rohkem kui 65% nõutavast mahust (208 000). PPD haru minimaalne struktuur on neli GE haru ja neli liidripunkti.



1 TÄHEGA PLAATINAPRESIDENT (1*PPD)

1 tähega plaatinapresidendid on kvalifitseeruvad partnerid, kelle PPV on 150 ja kellel on vähemalt neli aktiivset haru, mille DPV on kokku 640 000. DPV võib tulla ükskõik mitmest harust, aga ühest harust ei tohi kvalifitseeruval kuul pärit olla rohkem kui 65% nõutavast mahust (416 000). 1*PPD haru minimaalne struktuur on neli PD haru ja kuus liidripunkti.

2 TÄHEGA PLAATINAPRESIDENT (2*PPD)

2 tähega plaatinapresidendid on kvalifitseeruvad partnerid, kelle PPV on 150 ja kellel on vähemalt neli aktiivset haru, mille DPV on kokku 1 250 000. DPV võib tulla ükskõik mitmest harust, aga ühest harust ei tohi kvalifitseeruval kuul pärit olla rohkem kui 65% nõutavast mahust (812 500). 2*PPD haru minimaalne struktuur on neli PD haru ja kaheksa liidripunkti.

3 TÄHEGA PLAATINAPRESIDENT (3*PPD)

3 tähega plaatinapresidendid on kvalifitseeruvad partnerid, kelle PPV on 150 ja kellel on vähemalt neli aktiivset haru, mille DPV on kokku 2 500 000. DPV võib tulla ükskõik mitmest harust, aga ühest harust ei tohi kvalifitseeruval kuul pärit olla rohkem kui 65% nõutavast mahust (1 625 000). 3*PPD haru minimaalne struktuur on neli PD haru ja kümme liidripunkti.

4 TÄHEGA PLAATINAPRESIDENT (4*PPD)

4 tähega plaatinapresidendid on kvalifitseeruvad partnerid, kelle PPV on 150 ja kellel on vähemalt neli aktiivset haru, mille DPV on kokku 5 000 000. DPV võib tulla ükskõik mitmest harust, aga ühest harust ei tohi kvalifitseeruval kuul pärit olla rohkem kui 65% nõutavast mahust (3 250 000). 4*PPD haru minimaalne struktuur on neli PD haru ja kaksteist liidripunkti.

KROONIGA PLAATINASAADIK (CP)

Krooniga plaatinasaadikud on kvalifitseeruvad partnerid, kelle PPV on 150 ja kellel on vähemalt viis aktiivset haru, mille DPV on kokku 10 000 000. DPV võib tulla ükskõik mitmest harust, aga ühest harust ei tohi kvalifitseeruval kuul pärit olla rohkem kui 65% nõutavast mahust (6 500 000). CP haru minimaalne struktuur on viis PD haru ja viisteist liidripunkti.

	PPD	1*PPD	2*PPD	3*PPD	4*PPD	CP
PPV	150	150	150	150	150	150
DPV	320 000	640 000	1 250 000	2 500 000	5 000 000	10 000 000
Max DPV haru kohta (65% reegel)	208 000	416 000	812 500	1 625 000	3 250 000	6 500 000
Aktiivsete harude miinimumarv	4	4	4	4	4	5
Liidri haru punktid	3	3	3	3	3	3
Minimaalne nõutav struktuur	4 GE või rohkem ja 4 punkti	4 PD või rohkem ja 6 punkti	4 PD või rohkem ja 8 punkti	4 PD või rohkem ja 10 punkti	4 PD või rohkem ja 12 punkti	5 PD või rohkem ja 15 punkti

KLIENDI- JA ORGANISATSIOONIPREEMIAD

KLIENDIBOONUSED

Mannatech pakub partneritele võimalust toodete müügi pealt teenida läbi organisatsiooni, mida saab kliente värvates ülemaailmselt laiendada. Partnerite sissetulekupotentsiaal sõltub kahest asjast – nende organisatsiooni sügavusest ja mahust. Igakuised regulaarsed tootetellimused tagavad stabiilsuse. Partneri Mannatechi äri ülesehitamises ja säilitamises on oluline roll igakuistel tellimustel.



MÜÜJA VÕIMSUSBOONUS

Komisjonitasu teenimiseks on nõutud isikliku punktisumma (PPV) olemasolu. Müüja võimsusboonus on isikliku punktisumma (PPV) komisjonitasu, mida makstakse vahemikus 10–20% tootetellimuse eest tasutud hinnast ilma tarnekulu ja käibemaksuta (vahesumma).

Kuidas müüja võimsusboonus toimib?

Võimsus 10: kui teie ühe kuu klienditellimuste ja isiklike ostude summa on 200 PPV või suurem ja teil on vähemalt kaks (2) aktiivset eelisklienti*, on teil õigus teenida 10% müüja võimsusboonust arvesse minevate tellimuste vahesummast.(See hõlmab ka teie enda oste).

Võimsus 15: kui teie ühe kuu klienditellimuste ja isiklike ostude summa on 500 PPV või suurem ja teil on vähemalt kaks (2) aktiivset eelisklienti*, on teil õigus teenida 15% müüja võimsusboonust arvesse minevate tellimuste vahesummast. (See hõlmab ka teie enda oste).

Võimsus 20: kui teie ühe kuu klienditellimuste ja isiklike ostude summa on 1 000 PPV või suurem ja teil on vähemalt kaks (2) aktiivset eelisklienti*, on teil õigus teenida 20% müüja võimsusboonust arvesse minevate tellimuste vahesummast. (See hõlmab ka teie enda oste).

Müüja võimsusboonus**	Nõutav PPV	Väljamakse protsent	Nõutav aktiivsete eelisklientide arv*
Võimsus 10	200 või rohkem	10%	2
Võimsus 15	500 või rohkem	15%	2
Võimsus 20	1 000 või rohkem	20%	2

* Aktiivsed eelisklientid – värbaja aktiivseks eelisklientiks loetakse mis tahes eelisklienti, kes on mis tahes kvalifikatsioonikuu jooksul tellinud tooteid vähemalt 50 PV väärtuses.

** Me ei maksa müüja võimsusboonust uue eelisklientide esimese tellimuse pealt, kuna selle eest makstakse värbajale esimese tellimuse boonust.

ETTEVÕTTE ARENDUSE BOONUS

TIIM 2 BOONUS

Partnerid, kes saavutavad minimaalselt 500 PPV-d ja registreerivad kaks partnerit, kes saavutavad samuti minimaalselt 500 PPV-d oma siduskontodele, kvalifitseeruvad ettevõtte arenduse TIIM 2 boonusele. Ettevõtte arenduse TIIM 2 boonuse 90 € väljamakset saab teenida iga kuu.

TIIM 4 BOONUS

Partnerid, kes saavutavad minimaalselt 500 PPV-d ja registreerivad neli partnerit, kes saavutavad samuti minimaalselt 500 PPV-d oma siduskontodele, kvalifitseeruvad ettevõtte arenduse TIIM 4 boonusele. Partner, kes saavutab TIIM 4 staatuse, teenib täiendavalt 135 € boonust, lisaks TIIM 2 tasule, teenides kogusummana 225 €. Ettevõtte arenduse TIIM 4 boonust saab teenida iga kuu.

TIIM 6 BOONUS

Kaaslased, kes saavutavad minimaalselt 500 PPV-d ja registreerivad 6–7 kaaslast, kes saavutavad samuti minimaalselt 500 PPV-d oma siduskontodele, kvalifitseeruvad Ettevõtte arenduse TIIM 6 boonusele. Edasimüüjal peab olema kolm eraldi kvalifitseeruvat äriarenduse boonuseetappi - vähemalt üks isiklikult registreeritud edasimüüja saavutab igas etapis vähemalt 500 PPV-d. Kaaslane, kes saavutab TIIM 6 staatuse, teenib täiendavalt 180 € boonust, lisaks TIIM 4 ja 2 tasule, teenides kogusummana 405 €. Ettevõtte arenduse TIIM 6 boonust saab teenida iga kuu.

TIIM 8 BOONUS

Kaaslased, kes saavutavad minimaalselt 500 PPV-d ja registreerivad 8–9 kaaslast, kes saavutavad samuti minimaalselt 500 PPV-d oma siduskontodele, kvalifitseeruvad Ettevõtte arenduse TIIM 8 boonusele. Edasimüüjal peab olema neli eraldi kvalifitseeruvat äriarenduse boonuseetappi - vähemalt üks isiklikult registreeritud edasimüüja saavutab igas etapis vähemalt 500 PPV-d. Kaaslane, kes saavutab TIIM 8 staatuse, teenib täiendavalt 180 € boonust, lisaks TIIM 6, 4, ja 2 tasule, teenides kogusummana 585 €. Ettevõtte arenduse TIIM 8 boonust saab teenida iga kuu.

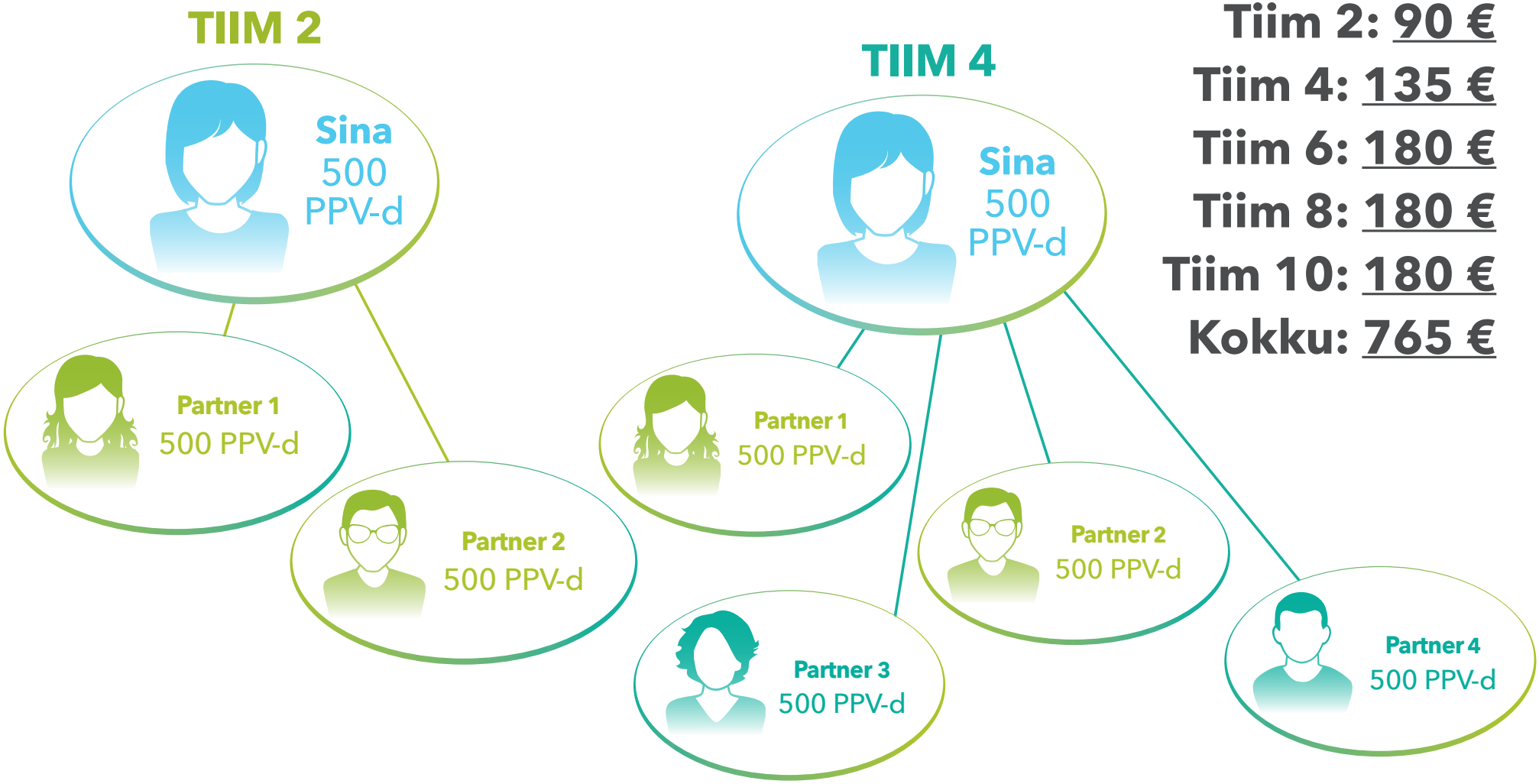
TIIM 10 BOONUS

Kaaslased, kes saavutavad minimaalselt 500 PPV-d ja registreerivad 10 või enam kaaslast, kes saavutavad samuti minimaalselt 500 PPV-d oma siduskontodele, kvalifitseeruvad Ettevõtte arenduse TIIM 10 boonusele. Edasimüüjal peab olema neli eraldi kvalifitseeruvat äriarenduse boonuseetappi - vähemalt üks isiklikult registreeritud edasimüüja saavutab igas etapis vähemalt 500 PPV-d. Kaaslane, kes saavutab TIIM 10 staatuse, teenib täiendavalt 180 € boonust, lisaks TIIM 8, 6, 4 ja 2 tasule, teenides kogusummana 765 €. Ettevõtte arenduse TIIM 10 boonust saab teenida iga kuu.

ETTEVÕTTE ARENDUSE BOONUS

Boonuse tüüp	Peab olema minimaalselt 500 PPV-d	Kuumakse kohta
TIIM 2	Registreerige kaks partnerit, kes saavutavad samuti 500+ PPV-d oma siduskontodele	90 €
TIIM 4	Registreerige neli partnerit, kes saavutavad samuti 500+ PPV-d oma siduskontodele	135 €
TIIM 6	Registreerige 6–7 kaaslast, kes saavutavad samuti 500+ PPV-d oma siduskontodele	180 €
TIIM 8	Registreerige 8–9 kaaslast, kes saavutavad samuti 500+ PPV-d oma siduskontodele	180 €
TIIM 10	Registreerige 10 või enam kaaslast, kes saavutavad samuti 500+ PPV-d oma siduskontodele	180 €

ETTEVÕTTE ARENDUSE BOONUSE NÄITED



Tiim 2: 90 €
Tiim 4: 135 €
Tiim 6: 180 €
Tiim 8: 180 €
Tiim 10: 180 €
Kokku: 765 €

*AQ-töötajast partnerid võivad olla nii ühest harust kui ka erinevatest harudest.

ESIMESE TELLIMUSE BOONUS

Esimese tellimuse boonuse (FOB) puhul makstakse esimese tootetellimuse maksumusest 20% komisjonitasu. Sooduskomplekti kohta saab teha igakuise tellimuse. Esimese tellimuse boonuse teenimiseks ei ole nõutav isikliku punktisumma olemasolu. Esimese tellimuse boonust (FOB-d) makstakse värbajale esimese tooteostu eest pärast uue partneri või uue eeliskliendi värbamise kuupäeva.

Kõikidele edasistele tellimustele kohaldatakse vastavalt nõuetele täielikku CV-d. Edasiste tellimuste eest esimese tellimuse boonust (FOB-d) ei maksta.



(Esimese tellimuse boonuse maksmisel on kohandatud CV kuni 40% kõigist täiendavatest väljamakstavatest komisjonitasudest.)

MENTORIBOONUS

Mentoriboonusega premeeritakse partnereid, kes astuvad vajalikke samme, et koolitada oma müügiorganisatsioonis välja aktiivseid liidreid. Partnerid saavad õiguse teenida seda boonust, kui saavutavad kuldpartneri või sellest kõrgema liidri taseme. Mentoriboonuse puhul makstakse võrdse või kõrgema liidritasemega värbajale kord kuus komisjonitasu. Madalama liidritasemega värbaja boonus on piiratud vastavalt tema liidritasemele. Partner võib teenida kuitahes palju mentoriboonused.

	Kord kuus makstav boonus
Kuldpartner – 750 DPV	**30 €**
Direktor – 1 500 DPV	**40 €**
Hõbedirektor – 2 500 DPV	**45 €**
Kulddirektor – 4 000 DPV	**70 €**
Tegevdirektor (ja kõrgem) – 6 000 DPV	**90 €**

TASEMEBOONUS

Tasemeboonus on tuluvoog, mis põhineb teie organisatsiooni müüdavate toodete mahul.

Kuidas tasemeboonus toimib?

Selleks, et kvalifitseeruda tasemeboonuse saamiseks, peavad kvalifitseeruvad partnerid saavutama nõutava alaliini punktisumma kuu kohta. Tasemeboonuse puhul on partneritel võimalik teenida kuupõhist boonust oma alaliini müügiorganisatsiooni alla kuuluvate partnerite müügimahu pealt. Partneritele makstakse protsent müüdud toodete CV-st nende müügiorganisatsiooni tasemete 1, 2, 3, 4, 5, 6 ja 7 eest. Sügavustasemete eest makstav protsent sõltub liidritasemest, mille partner on saavutanud.

- Seda makstakse kogu tootemüügi eest liidri müügiorganisatsioonis seitsme sügavustaseme lõikes.
- Kohaldatakse 150 PPV koondamist.
- Laiuse osas piiranguid ei ole.

	SA	GA	D	SD	GD	E	SE	GE	PD ja kõrgem
1. tase	3%	4%	5%	6%	7%	8%	8%	8%	8%
2. tase		2%	3%	4%	6%	8%	8%	8%	8%
3. tase			2%	4%	6%	8%	8%	8%	8%
4. tase				3%	4%	6%	6%	6%	6%
5. tase						5%	5%	6%	6%
6. tase							4%	4%	5%
7. tase									4%

KÕRVALMAHU LÕPMATUSBOONUS‡

Kõrvalmahu lõpmatusboonuse puhul makstakse alates 8. tasemest 0,5% boonust kogu CV pealt, välja arvatud sellise mahu eest, mis pärineb tugevaimast harust. Teised liidrid samal või kõrgemal liidritasemel ei takista liidreid nende väljamakseid saamast.

Peamised tingimused:

- makstakse presidendile ja kõrgema taseme liidrile;
- makstakse CV põhjal alates 8. tasemest;
- ei maksta tugevaimast harust pärineva CV eest;
- tugevaim haru on see, millel on kõikide harude lõikes kõige suurem DPV;
- kohaldatakse koondamist.



‡ Presidendiboonused – president-saadiku programm

LIIDRI LISABOONUS‡

Liidrid, kes jõuavad SE-tasemele või kõrgemale, saavad liidriboonust oma alaliini tegevdirektorite ja kõrgema taseme liidrite pealt. Liidrid teenivad kindla protsendi (vt tabelit) vastava liidri taseme- ja lõpmatusboonustest.

Kuidas liidriboonus toimib?

- Liidritele makstavate põlvkondade arv sõltub nende alaliini liidritasemest.
- Liidriboonust makstakse iga haru sponsorlusliini kaudu.
- Kui alaliini liider ei ole SE-tasemel või kõrgemal, ei loeta seda liidrit selle kvalifitseeruva kuu põlvkonnaks.
- Makstava liidriboonuse protsent on korrelatsioonis alaliini liidri taseme ja kohaldatava põlvkonnaga.
- Iga alaliini liidri puhul kehtib ülemmäär (ülemine piirmäär).

	SE 10 000	GE 20 000	PD 40 000	BPD 80 000	SPD 160 000	GPD 240 000	PPV 320 000	1*PPV 640 000	2*PPV 1 250 000	3*PPV 2 500 000	4*PPV 5 000 000	CP 10 000 000
Ülemmäär alaliini liidri kohta*	225 €	450 €	675 €	900 €	1 350 €	1 800 €	2 250 €	2 700 €	3 150 €	3 600 €	4 500 €	9 000 €
1. põlvkond	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
2. põlvkond		20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
3. põlvkond			10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
4. põlvkond				10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
5. põlvkond					2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
6. põlvkond						2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%

* Ülemmäära summasid näidatakse viisakusavaldusena kohalikus valuutas. Kõikide komisjonitasude üle peetakse arvestust USA dollarites ja need teisendatakse väljamaksmiseks kohalikku valuutasse. Seega võivad tegelikud ülemmäära summad valuutakursside igakuise kõikumise tõttu pisut erineda.

‡ Presidendiboonused – president-saadiku programm

LIIDRI HARU ÜLEMMÄÄRAD

Tasemeboonuse, kõrvalmahu lõpmatusboonuse ja liidriboonusega teenitavale tulule mis tahes ühes harus kehtivad ülemmäärad. Liidrid ei tohi teenida ühe haru kohta rohkem kui nende liidritasemele vastav ülemmäär. Ülemmäära ei kohaldata nende müüja võimsusboonustele, AQ-boonustele, mentoriboonustele, esimese tellimuse boonustele ega üldistele ühisosaboonustele.

Tasemed	D	SD	GD	ED	SED	GED	PD	BPD
Haru ülemmäär	180 €	350 €	675 €	900 €	1 350 €	2 250 €	4 500 €	7 100 €

Tasemed	SPD	GPD	PPV	1*PPV	2*PPV	3*PPV	4*PPV	CP
Haru ülemmäär	10 750 €	16 000 €	22 250 €	27 000 €	35 750 €	44 750 €	89 500 €	ÜLEMMÄÄRA EI OLE

ÜLDINE ÜHISOSABOONUS‡

Üldine ühisosaboonus tuletatakse 1,5% Mannatechi toodete üldisest müügimahust. Üldist ühisosaboonust makstakse kõikidele kvalifitseeruvatele ja aktiivsetele pronkspresidentidele ja kõrgema taseme liidritele. Seda makstakse kord kuus. Selleks, et kvalifitseeruda ühisosaboonusele, peavad liidrid säilitama oma liidritaset kolmel järjestikusel kuul. Aktiivsust näitab alaliini organisatsiooni järjepidev kasv. Igale osalevale liidrile antavad osad põhinevad liidri tasustataval tasemel vastaval kuul. Igale pronkspresidendile või kõrgema taseme liidrile makstakse osa väärtus, mis on korrutatud nende saavutatud liidri harude arvuga.

Palun vaadake osade konkreetset jaotust tabelist.

Liidritase	Osad
Pronkspresident (BPD)	0,5
Hõbepresident (SPD)	1
Kuldpresident (GPD)	1,5
Plaatinapresident (PPV)	2
1* plaatina	2,5
2* plaatina	3
3* plaatina	3,5
4* plaatina	4
Krooniga plaatinasaadik	5

‡ Presidendiboonused – president-saadiku programm

Kuidas üldine ühisosaboonus toimib?

- Seda makstakse kord kuus.
- Seda tuleb maksta, kui liider on olnud kolme eelneva kuu jooksul pronkspresidendi või kõrgemal tasemel.
- Järjepidevuse reeglid ei kohaldu esimesele kahele kuule pärast uuele tasemele kvalifitseerumist.



Märkus: presidendiboonust on õigus saada ainult nendel president-saadikutel, kes on kvalifitseeruvad ja säilitavad oma kvalifikatsiooni saadikuprogrammis (vt partneritele kehtivate eeskirjade ja protseduuride jaotist 4.9.8).

PREEMIAD

PREEMIATE KOMPENSATSIOON

Preemiad jäävad kompensatsiooniplaanist välja. Preemiate eesmärk on toimida lisamotivaatorina, et aidata partneritel saavutada oma eesmärke ning teenida eritasusid, reise ja tunnustust.

Mannatech soovib, et teie äri oleks rahuldust pakkuv ja nauditav. Seetõttu pakume mitut äärmiselt meeldejäävat preemiaprogrammi, millesarnast te mujalt ei leia. Pikemaajalised partnerid on kogenud, et ärisaavutused Mannatechis võivad tähendada palju enamat kui vaid rahaline tasu. Mannatechi põnevad preemiaprogrammid võivad premeerida teid sularaha, auhindade või sissepääsuga eriüritustele. Võite isegi koos oma Mannatechi sõprade ja äripartneritega mõnda eksootilisse kohta sattuda!

Külastage veebilehte mannatech.com, et saada teada, kuidas kvalifitseeruda preemiatele.



LISATEAVE

MAKSETE AJAKAVA

Kvalifitseeruvad boonused makstakse välja iga kuu 15. päeval pärast kuu lõppu.

KVALIFIKATSIOON JA KOMISJONITASUD

Plaanis on nõutud, et partnerid saavutaksid erinevad tasemed kogu plaani vältel koos kindlaksmääratud kvalifikatsiooniga toodete müügi kaudu, et teenida komisjonitasu.

KVALIFIKATSIOONIPERIOOD

Plaani järgi peavad partnerid igal kuul oma tasemele kehtivad nõuded täitma. Ettevõtte töö põhineb 12-kuulisel aastakalendril.

TAGASTUSED, TAGASIMAKSED JA TÜHISTAMISED

Toodete tagastused ja tellimuste tühistamised ei lähe kvalifikatsiooni ja komisjonitasude arvestamisel arvesse. Tagastamise, tagasimaksete ja/või ümberarvutuste tulemusena liigselt makstud komisjonitasu arvatakse maha tulevastest komisjonitasudest või võidakse maha arvata ühisosadest enne komisjonitasude arvutamist. Ettevõte võib kinni pidada ka tulevasi komisjonitasusid või boonuseid juhul, kui tagastatakse sooduskomplekt, millelt olete juba komisjonitasu või boonust saanud.

Täiendava teabe saamiseks tagastuste, tagasimaksete ja tühistamiste täielike eeskirjade kohta vaadake palun jaotist 5.13 partneritele kehtivates eeskirjades ja protseduurides.

FAKTOORING

Faktooring võib toimuda, kui üldine konsolideeritud kompensatsioon ületab heakskiidetud väljamakseid.

Kõigi üldise kompensatsiooniplaani alla kuuluvate maksete suhtes kehtivad alljärgnevad tingimused ja piirangud. Kõikidel kvalifitseeruvatele partneritele vahendustsükli jooksul makstavatel komisjonitasudel, boonustel ja muudel kompensatsioonidel (ühiselt „potentsiaalsed komisjonitasud“) on ülemmäär (ehk maksimaalne väljamakstav summa) 41,1% üldisest müügi netotulust, mida ettevõte saab ühe vahendustsükli jooksul ja millest makstakse komisjonitasusid („maksimaalne väljamakstav summa“). Kui üldised potentsiaalsed komisjonitasud ületavad maksimaalse väljamakstava summa, vähendab ettevõte komisjonitasusid („faktoor“) proportsionaalselt, et need oleksid võrdsed maksimaalse väljamakstava summaga.



MÄÄRATLUSED

Aktiivsed harud

Ükskõik milline haru, kus partneri PPV on kvalifikatsiooniperioodi jooksul vähemalt 100.

Aktiivsed eelisklientid

Värbaja aktiivseks eelisklientiks loetakse mis tahes eelisklienti, kes on mis tahes kvalifikatsioonikuu jooksul tellinud tooteid vähemalt 50 PV väärtuses.

Saadikuprogramm

Allkirjastatud kinnituse põhjal on partneritel, kes jõuavad presidendi liidritasemele, õigus saada presidendiboonuseid, tunnustust ja muid hüvesid. President-saadiku programmis osalemiseks peab partner vastama partneri eeskirjade ja protseduuride jaotises 4.9.8 – „President-saadiku programm“ („Saadikuprogramm“) – sätestatud tingimustele.

Partner

Mis tahes sõltumatu turustaja, kellel on õigus osaleda kompensatsiooniplaanis ja kes juhindub Mannatechi lepingus sisalduvatest eeskirjadest ja protseduuridest, kompensatsiooniplaanist ning partneritele kehtivatest tingimustest.

Partneri staatus

Partneri staatuseid on kolm.

1. Aktiivne – mis tahes kvalifitseeruv partner, kes on täitnud kvalifikatsiooniperioodil oma tasemele kehtivad miinimumnõuded.
2. Praegune – mis tahes partner, kes on teinud tellimuse 365-päevase aruandlusperioodi jooksul.
3. Passiivne – partner, kes ei ole viimase kuue kuu jooksul tellinud ühtegi toodet ega tootepakki.

Kompensatsiooniplaan

Mannatechi kompensatsiooniplaan on loodud ettevõtte arengu maksimaalseks edendamiseks igas etapis. Partnerite jõupingutusi ettevõtte esialgsel arendamisel ja müügi suurendamisel premeeritakse erinevate sissetulekuallikate kaudu. Plaan pakub teenimiseks mitmesuguseid võimalusi.

Komisjonitasu aluseks olev maht (CV)

Komisjonitasu aluseks olev maht on kindel väärtus, mis on seotud iga Mannatechi toote või tootepakiga. Seda väärtust kasutatakse komisjonitasude arvutamiseks meie üldise kompensatsiooniplaani põhjal, kus me ajame äri mitmetes valuutades. Üldiselt on komisjonitasu aluseks olev maht kuni 75% partneri/eelisklientide hinnast (ilma KM-ta). CV jaoks ei ole ÜHTKI MUUD kasutust ega rakendust.

Koondamine

Kõik partnerid, kelle PPV on väiksem kui 150, koondatakse boonuste arvutamiseks. Koondamist kasutatakse tasutasemete loomiseks enne boonuste arvutamist.

Alaliini punktisumma (DPV)

DPV koosneb partneri isiklikust punktisummast (PPV) koos terve tema alaliini organisatsiooni müügimahuga.

Värbaja

Partner, kes on kantud partneri avaldusse ja lepingusse kui värbaja. Värbaja ja sponsor võivad olla üks ja seesama isik, kuid värbaja võib paigutada uue partneri oma müügiorganisatsioonis ka teise sponsori alluvusse.

Faktooring

Faktooring on komisjonitasude piiramise protsess, kui üldine konsolideeritud kompensatsioon ületab heakskiidetud väljamakseid.

Sõltumatu turustaja

Sõltumatu turustaja on partner, kes ostab ettevõtte tooteid iseendale ja/või jaemüügiks tarbijatele ning teenib kompensatsiooniplaani põhjal komisjonitasu, täites teatud mahunõudeid.

Sissetulek

Sissetulekut makstakse kaks nädalat pärast kvalifikatsiooniperioodi lõppu (tavaliselt kuu 15. päeval) pidevalt. Võrkturunduse ettevõtte mudel tagab sissetuleku kõikidelt käimasolevatelt tootetellimustelt kõikidelt teie äriorganisatsiooni liikmetelt vastavalt kompensatsiooniplaani üksikasjadele.

Liider

Mis tahes partner, kes on saavutanud liidritasemeks tegevdirektori või kõrgema taseme.

Liidrite boonused

Boonused, mis tagavad suureneva sissetuleku kõrgema liidritaseme saavutanud partneritele. Partner peab kõigepealt olema kvalifitseeruv partner ja tal on võimalus teenida oma alaliini organisatsiooni tehtud müükidelt suurema protsendiga tulu, liikudes organisatsioonis üha sügavamale.

Liidritase

Mis tahes partneri tunnustatud tiitel või kõrgeim tiitel, mille ta on saavutanud. Partneri liidritase võib liidriks kvalifitseerumise nõuetest tulenevalt kuust kuusse muutuda.

M5M sihtasutus

Mannatechi toodete ostude pealt tehakse annetusi M5M sihtasutusele, mis varustab toiduga puudust kannatavaid lapsi üle maailma.

Igakuine tellimus

Valikuline tootetellimus, mis luuakse automaatselt alates valitud kuupäevast. Igakuiseid tellimusi töödeldakse iga kuu samal kuupäeval. Igakuiseid tellimusi töödeldakse ettenähtud kuupäevast varem kuu viimasel nädalal ja pühade ajal. Varasem töötlemine tagab õigeaegse kvalifikatsiooni ja tarne. Viivituste vältimiseks tuleb kõik igakuiseid tellimusi luua või muuta viis päeva enne kvalifikatsiooniperioodi lõppu.

Võrk- või mitmetasandiline turundus

Ärimudel, kus ettevõtte arendamiseks on vajalik sõltumatute turustajate võrgu loomine. Tavaliselt hõlmab selline äri väljamakseid mitmel tasandil.

Isiklik punktisumma (PPV)

Punktisumma, mis teenitakse kvalifikatsiooniperioodi jooksul toodete isikliku ja klientidele suunatud ostu/müügiga ning mis on vajalik komisjonitasudeks kvalifitseerumiseks.

Punktisumma (PV)

Igale tootele määratud punktid.

Eelisklient

Mannatechi toodete regulaarne tarbija. Eelisklientid ei ole partnerid ja ei osale Mannatechi kompensatsiooniplaanis.

Kvalifitseeruv partner (QA)

Partner, kes on täitnud kindlale liidritasemele kehtivad nõuded, sealhulgas, kuid mitte ainult PPV ja/või DPV osas.

Kvalifikatsiooniperiood

Kompensatsiooni jaotamise eesmärgil kasutab Mannatech 12-kuulist kalendriaastat. Plaani järgi peavad partnerid igal kuul oma tasemele kehtivad nõuded täitma.

Taseme tõstmise boonus

Ainult need saadikud, kes jõuavad presidendi või pronkspresidendi tasemeni **alles esimest korda**, kvalifitseeruvad ühekordseks makseks. Kui saadikud säilitavad taseme veel kaks järjestikust kuud, kvalifitseeruvad nad veel üheks ühekordseks makseks.

Sponsor

Olemasolev partner muutub sponsoriks uue partneri värbamisel, vahetult sponsori positsiooni alla.

Success Tracker™

Mannatechi patenteeritud ärijuhtimissüsteem, mis pakub partneritele olulist ärialast teavet. Alustades alaliini partneri otsinguvahenditest ning lõpetades tugevate müügi- ja turustusaruannetega tagab Success Tracker teabe, mis muudab nähtavaks kõik partneri Mannatechi äriorganisatsiooni aspektid, mis võimaldab tal oma äriorganisatsiooni juhtida ja arendada.

Soovituslik jaehind

Soovituslik müügihind partnerile toodete müügiks oma klientidele. Hind on ainult soovituslik ja soovituse järgimine ei ole kohustuslik.

MANNATECH

mannatech.com

© 2023 Mannatech, Incorporated.
Kõik õigused kaitstud.

Mannatech, Stylized M Design, Mission 5 Million ja M5M
on ettevõtte Mannatech, Incorporated kaubamärgid.

1815833.0123

Levitamiseks ainult Eesti Vabariigis