



ÚVOD

S velkým vzrušením a nadšením vstupujeme do nové éry jako Mannatech. Tento Program náhrad, vyvinutý ve spolupráci s partnerskými vedoucími v terénu napříč zeměkoulí, je speciálně navržený, abyste získali spravedlivé a velkorysé odměny za vaši tvrdou práci, kterou vkládáte do budování svého podnikání. Zkušení i noví partneři zjistí, že tento plán otevírá nové příležitosti a rychlejší postup v pozicích, než kdykoli dříve! Pokud máte dotazy ohledně tohoto Programu náhrad, neváhejte se zeptat svého nadřízeného.

MISE A VIZE SPOLEČNOSTI MANNATECH

MISE:

Mannatech transformuje životy prostřednictvím výživových doplňků Glyconutrition, které zajišťují zcela novou úroveň přirozeného zdraví, svobody a účelu.

VIZE:

Mannatech pomáhá lidem vylepšit jejich zdraví, finance a osobní rozvoj sdílením špičkových, vědecky ověřených produktů a odměňujících podnikatelských příležitostí.

SOCIÁLNÍ PODNIKÁNÍ

Při zakoupení produktů Mannatech se uskutečňují dotace nadaci M5M® Foundation, která zajišťuje potravu pro děti v nouzi na celém světě.

6 ZPŮSOBŮ VÝDĚLKU

1. Zákaznické bonusy

- Prodejce typu Power Seller
- Rozvoj podnikání

2. Bonus za první objednávku

3. Bonus pro mentora

4. Platby Uni-Level/ neomezený bonus pro vedoucí

5. Program Leader Check Match

6. Bonus z globálního obchodního sdružení

PROGRAM NÁHRAD MANNATECH

Program náhrad společnosti Mannatech, Incorporated („Mannatech“) je navržený k poskytování finančních příležitostí pro nové podnikatele i budovatele podniků. Tento unikátní Program náhrad nabízí širokou řadu příležitostí na bonusy, které finančně ohodnotí partnery v přímém úměru k jejich úsilí při budování báze zákazníků i obchodní organizace Mannatech.

Tento nový Program náhrad odráží přijatý závazek společnosti Mannatech na spravedlivé kompenzace, osobní a profesionální růst a vývoj a používání nástrojů na budování podniku k vybudování a udržování úspěšného podniku.

Partneři jsou prostřednictvím více toků příjmů oceňováni za získávání zákazníků i za schopnost vyvíjet a školit další vedoucí vykonávat stejnou činnost. Přibližně 41,1 % fondů, které Mannatech získává za všechny prodané produkty, je vyplaceno jako bonusy prostřednictvím programu odměn Mannatech Rewards Programme. Program poskytuje šest (6) různých metod příjmů a aby bylo možné získat většinu benefitů, je důležité porozumět tomu, jak vybudovat a vyškolit organizaci, aby se každý z nich využil.

OBCHODNÍ TERMINOLOGIE

Terminologie a zkratky používané v tomto dokumentu jsou definované ve slovníčku. Pokud potřebujete dodatečné vysvětlení ohledně libovolného aspektu Programu náhrad, kontaktujte partnera, který vás zapsal, nebo oddělení služeb zákazníkům.

VLASTNOSTI PROGRAMU NÁHRAD MANNATECH

- Příležitosti profesionálního obchodního a produktového školení.
- Bonusy počítané a přímo vyplácené společností Mannatech.
- Jednoduchý konkurenční plán odměňování, který stimuluje správné chování k vytvoření dlouhodobého, výnosného a udržitelného podnikání a zároveň povzbuzuje podnikatele, aby:
 - Byli produktem produktu.
 - Rozšiřovali svůj tým partnerů.
 - Vytvářeli objemy a prodeje.
 - Rozvíjeli vedoucí.
 - Poskytovali služby a udržovali si partnery a zákazníky.

OBNOVENÍ

Partneři musí každoročně obnovit svůj účet. Datum výročí partnera je datem původního zápisu žádosti. Mannatech zasílá upozornění o obnovení před datem výročí partnera. Partneři musí obnovit platnost svých účtů do 60 dnů od výročního data účtů. Partneři, kteří své účty neobnoví, nemohou získat pověření a nemohou se účastnit programů pobídek společnosti Mannatech.

BONUSY ZA VEDENÍ

Zákaznickými a organizačními bonusy se oceňují vedoucí za to, že budují své podniky zvyšováním prodejů produktů z objednávek zákazníků a rozvíjením dalších vedoucích. Bez ohledu na to, zda vedoucí postoupí po žebříčku bonusů za vedení rychle nebo pomaleji, při dosažení vyšších vedoucích pozic, mohou získávat větší dlouhodobé příjmy z celkových prodejů skupiny.

Pro účast v částech vedení tohoto plánu se nejprve musíte stát kvalifikovaným partnerem. Budete získávat různé procentní podíly za hloubku vaší organizace. Bonusy za vedení jsou vypláceny za prodeje produktů generované ve spodní organizační struktuře organizace vedoucího.

VEDOUCÍ POZICE

PARTNER

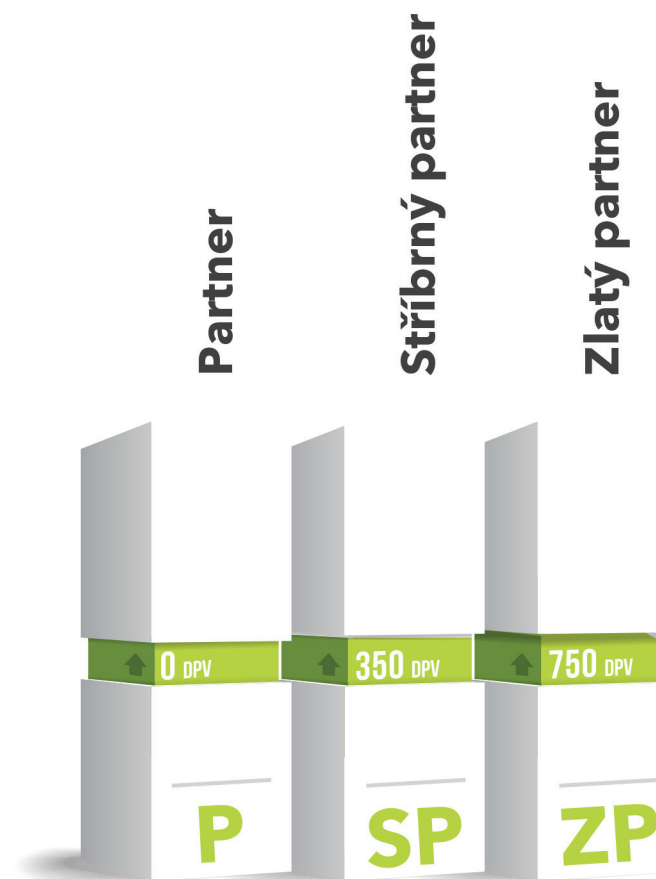
Zprostředkovatelský poplatek. Žádné požadavky na objem.

STŘÍBRNÝ PARTNER

Stříbrní partneři (SP) jsou kvalifikovaní partneři, kteří mají 150 PPV a alespoň dvě aktivní větve s množstvím bodů ve spodní organizační struktuře 350 (DPV). DPV mohou pocházet z libovolného počtu větví, ale v měsíci zařazování nesmí z jedné větve pocházet více než 60 % (210).

ZLATÝ PARTNER

Zlatí partneři (ZP) jsou kvalifikovaní partneři, kteří mají 150 PPV a alespoň dvě aktivní větve se 750 DPV. DPV mohou pocházet z libovolného počtu větví, ale v měsíci zařazování nesmí z jedné větve pocházet více než 60 % (450).



	SP	ZP
Osobní počet bodů	150	150
Počet bodů ze spodní organizační struktury	350	750
Max DPV větve (60 %)	210	450
Minimální počet aktivních větví	2	2

ŘEDITEL

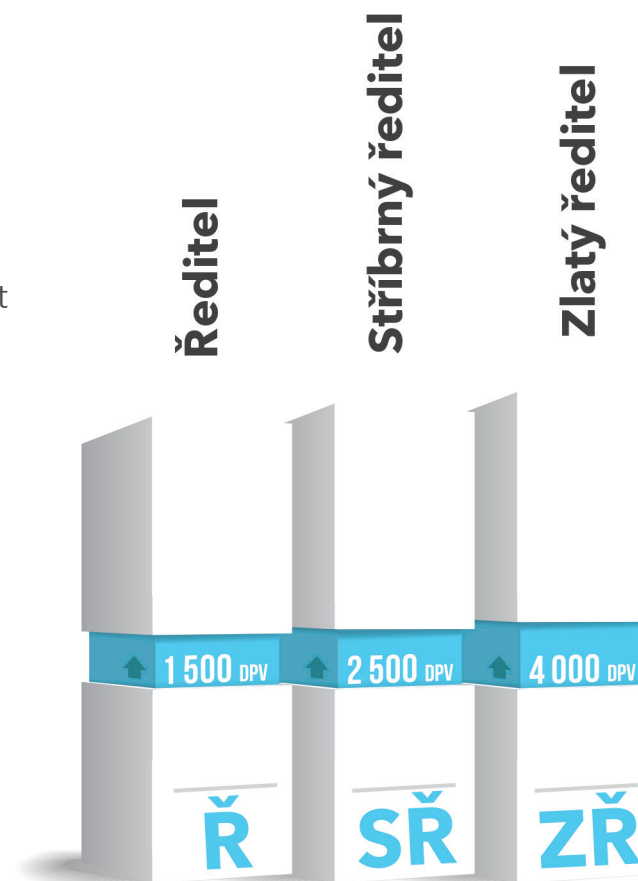
Ředitelé (Ř) jsou kvalifikovaní partneři, kteří mají 150 PPV a alespoň dvě aktivní větve s nejméně 1350 DPV. DPV mohou pocházet z libovolného počtu větví, ale v měsíci zařazování nesmí z jedné větve pocházet více než 60 % (900).

STŘÍBRNÝ ŘEDITEL

Stříbrní ředitelé (SŘ) jsou kvalifikovaní partneři, kteří mají 150 PPV a alespoň dvě aktivní větve s nejméně 2500 DPV. DPV mohou pocházet z libovolného počtu větví, ale v měsíci zařazování nesmí z jedné větve pocházet více než 60 % (1500).

ZLATÝ ŘEDITEL

Zlatí ředitelé (ZŘ) jsou kvalifikovaní partneři, kteří mají 150 PPV a alespoň dvě aktivní větve s počtem alespoň 4000 DPV. DPV mohou pocházet z libovolného počtu větví, ale v měsíci zařazování nesmí z jedné větve pocházet více než 60 % (2400).



	Ř	SŘ	ZŘ
PPV	150	150	150
DPV	1500	2500	4000
Max DPV větve (60 %)	900	1500	2400
Minimální počet aktivních větví	2	2	2

VÝKONNÝ ŘEDITEL

Výkonní ředitelé (V) jsou kvalifikovaní partneři, kteří mají 150 PPV a alespoň dvě aktivní větve s počtem 6000 DPV. DPV mohou pocházet z libovolného počtu větví, ale v měsíci zařazování nesmí z jedné větve pocházet více než 60 % (3600).

STŘÍBRNÝ VÝKONNÝ ŘEDITEL

Stříbrní výkonní ředitelé (SV) jsou kvalifikovaní partneři, kteří mají 150 PPV a alespoň dvě aktivní větve s počtem 10 000 DPV. DPV mohou pocházet z libovolného počtu větví, ale v měsíci zařazování nesmí z jedné větve pocházet více než 65 % (6500).

ZLATÝ VÝKONNÝ ŘEDITEL

Zlatí výkonní ředitelé (ZV) jsou kvalifikovaní partneři, kteří mají 150 PPV a alespoň tři aktivní větve s počtem 20 000 DPV. DPV mohou pocházet z libovolného počtu větví, ale v měsíci zařazování nesmí z jedné větve pocházet více než 65 % (13 000).

BODY

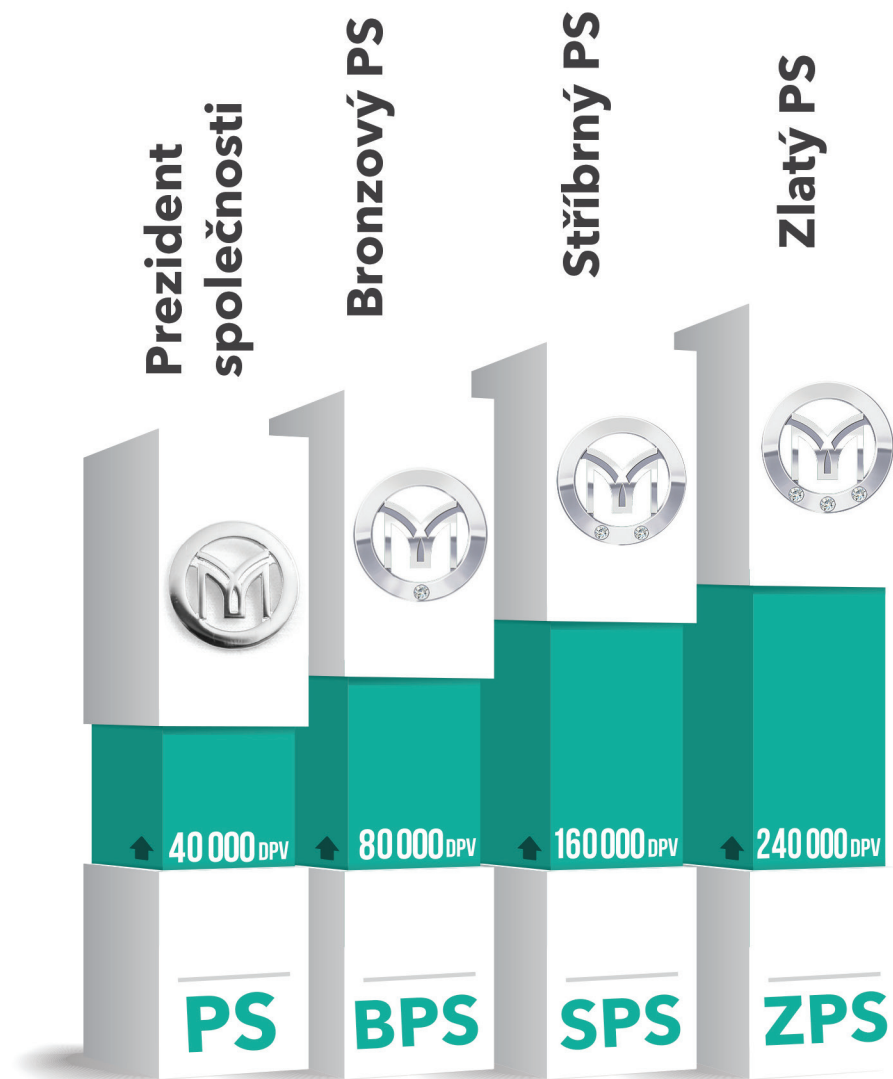
Zlatí výkonní ředitelé a vyšší generují body pro vedoucí (bronzové prezidenty a vyšší), aby splnili minimální požadavky struktury větve.



	V	SV	ZV
PPV	150	150	150
DPV	6000	10 000	20 000
Max DPV větve	3600 (60 %)	6500 (65%)	13 000 (65%)
Minimální počet aktivních větví	2	2	3
Body za vedoucího partnera a jeho podřízené			0,5

POZNÁMKA: Vaše kvalifikace na bonusy a provize nad úroveň výkonného ředitele závisí na vaší účasti v programu Prezident ambasador společnosti, který je dále vysvětlený na následujících stránkách.

Pouze ti prezidentští partneři, kteří se kvalifikují a udržují svoji kvalifikaci v programu Prezident ambasador jsou oprávněni získávat (včetně, ale bez omezení) prezidentské bonusy (které jsou identifikovány v celé brožůře Programu náhrad znakem „‡“), účast v jistých motivacích/programech (viz pravidla a kvalifikační požadavky pro každou motivaci/program) a uznání na událostech. Účast v programu Prezident ambasador je předmětem dodržování obchodních podmínek uvedených v části 4.9.8 programu Prezident ambasador společnosti („Program ambasador“) v Zásadách a postupech partnera prezidentským partnerem.



PREZIDENT SPOLEČNOSTI

Prezidenti společnosti (PS) jsou kvalifikovaní partneři, kteří mají 150 PPV a alespoň tři aktivní větve s počtem 40 000 DPV. DPV mohou pocházet z libovolného počtu větví, ale v měsíci zařazování nesmí z jedné větve pocházet více než 65% (26 000).

MINIMÁLNÍ STRUKTURA VĚTVÍ

Kromě bodových požadavků mají bronzoví ředitelé společnosti (BPS) a vyšší požadavek na minimální strukturu větví, aby se mohli kvalifikovat na Vedoucí pozici.

BRONZOVÝ PREZIDENT SPOLEČNOSTI

Bronzoví prezidenti společnosti (BPS) jsou kvalifikovaní partneři, kteří mají 150 PPV a alespoň tři aktivní větve s počtem 80 000 DPV. DPV mohou pocházet z libovolného počtu větví, ale v měsíci zařazování nesmí z jedné větve pocházet více než 65% (52 000). Minimální struktura větví pro BPS je jeden bod za vedoucího partnera.

STŘÍBRNÝ PREZIDENT SPOLEČNOSTI

Stříbrní prezidenti společnosti (SPS) jsou kvalifikovaní partneři, kteří mají 150 PPV a alespoň tři aktivní větve s počtem 160 000 DPV. DPV mohou pocházet z libovolného počtu větví, ale v měsíci zařazování nesmí z jedné větve pocházet více než 65% (104 000). Minimální struktura větví pro SPS je dvě ZV větve a dva body za vedoucího partnera.

ZLATÝ PREZIDENT SPOLEČNOSTI

Zlatí prezidenti společnosti (ZPS) jsou kvalifikovaní partneři, kteří mají 150 PPV a alespoň tři aktivní větve s počtem 240 000 DPV. DPV mohou pocházet z libovolného počtu větví, ale v měsíci zařazování nesmí z jedné větve pocházet více než 65% (156 000). Minimální struktura větví pro ZPS je tři ZV větve a tři body za vedoucího partnera.

BONUS ZA ZVÝŠENÍ HODNOSTI

BONUS ZA ZVÝŠENÍ HODNOSTI NA ÚROVEŇ PREZIDENTSKÝ ŘEDITEL:

- Každý partner, který poprvé dosáhne úrovně prezidentský ředitel (nejvyšší úroveň vedení) se kvalifikuje na jednorázovou výplatu částky 1000,00 USD.
- Pokud si partner udrží úroveň prezidentský ředitel (nebo vyšší) po další dva následující měsíce, obdrží další jednorázovou platbu ve výši 1000,00 USD.
- Celková výplata až **2000,00** USD.

BONUS ZA ZVÝŠENÍ HODNOSTI NA ÚROVEŇ BRONZOVÝ ŘEDITEL SPOLEČNOSTI:

- Každý partner, který poprvé dosáhne úrovně bronzový ředitel společnosti (nejvyšší úroveň vedení), se kvalifikuje na jednorázovou výplatu částky 1500,00 USD.
- Pokud si partner udrží úroveň bronzový ředitel společnosti (nebo vyšší) po další dva následující měsíce, obdrží další jednorázovou platbu ve výši 1500,00 USD.
- Celková výplata až **3000,00** USD.

PS**BPS****SPS****ZPS****PPV**

150

150

150

150

DPV

40 000

80 000

160 000

240 000

**Max DPV větve
(65%)**

26 000

52 000

104 000

156 000

**Minimální počet
aktivních větví**

3

3

3

3

**Body za vedoucího
partnera a jeho
podřízené**

1

1,5

2

2,5

**Minimální
požadovaná
struktura**

1 partner

2 ZV a vyšší
s 2 partnery3 ZV a vyšší
s 3 partnery

PLATINOVÝ PREZIDENT SPOLEČNOSTI

Platinový prezident společnosti (PPD) jsou kvalifikovaní partneři, kteří mají 150 PPV a alespoň čtyři aktivní větve s počtem 320 000 DPV. DPV mohou pocházet z libovolného počtu větví, ale v měsíci zařazování nesmí z jedné větve pocházet více než 65% (208 000). Minimální struktura větví pro PPD je čtyři ZV větve a čtyři body za vedoucího partnera.



1 HVĚZDIČKOVÝ PLATINOVÝ PREZIDENT SPOLEČNOSTI (1*PPD)

1*PPD jsou kvalifikovaní partneři, kteří mají 150 PPV a alespoň čtyři aktivní větve s počtem 640 000 DPV. DPV mohou pocházet z libovolného počtu větví, ale v měsíci zařazování nesmí z jedné větve pocházet více než 65 % (416 000). Minimální struktura větví pro 1*PPD je čtyři PS větve a šest bodů za vedoucího partnera.

2 HVĚZDIČKOVÝ PLATINOVÝ PREZIDENT SPOLEČNOSTI (2*PPD)

2*PPD jsou kvalifikovaní partneři, kteří mají 150 PPV a alespoň čtyři aktivní větve s počtem 1 250 000 DPV. DPV mohou pocházet z libovolného počtu větví, ale v měsíci zařazování nesmí z jedné větve pocházet více než 65 % (812 500). Minimální struktura větví pro 2*PPD je čtyři PS větve a osm bodů za vedoucího partnera.

3 HVĚZDIČKOVÝ PLATINOVÝ PREZIDENT SPOLEČNOSTI (3*PPD)

3*PPD jsou kvalifikovaní partneři, kteří mají 150 PPV a alespoň čtyři aktivní větve s počtem 2 500 000 DPV. DPV mohou pocházet z libovolného počtu větví, ale v měsíci zařazování nesmí z jedné větve pocházet více než 65 % (1 625 000). Minimální struktura větví pro 3*PPD je čtyři PS větve a deset bodů za vedoucího partnera.

4 HVĚZDIČKOVÝ PLATINOVÝ PREZIDENT SPOLEČNOSTI (4*PPD)

4*PPD jsou kvalifikovaní partneři, kteří mají 150 PPV a alespoň čtyři aktivní větve s počtem 5 000 000 DPV. DPV mohou pocházet z libovolného počtu větví, ale v měsíci zařazování nesmí z jedné větve pocházet více než 65 % (3 250 000). Minimální struktura větví pro 4*PPD je čtyři PS větve a dvanáct bodů za vedoucího partnera.

PLATINOVÝ AMBASADOR CROWN AMBASSADOR (KP)

Platinový ambasador Crown Ambassador je kvalifikovaný partner, který má 150 PPV a alespoň pět aktivních větví s počtem 10 000 000 DPV. DPV mohou pocházet z libovolného počtu větví, ale v měsíci zařazování nesmí z jedné větve pocházet více než 65 % (6 500 000). Minimální struktura větví pro KP je pět PS větví a patnáct bodů za vedoucího partnera.

	PPŘ	1*PPŘ	2*PPŘ	3*PPŘ	4*PPŘ	KP
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 větve (pravidlo 65 %)	208 000	416 000	812 500	1 625 000	3 250 000	6 500 000
Minimální počet aktivních větví	4	4	4	4	4	5
Body za vedoucího partnera a jeho podřízené	3	3	3	3	3	3
Minimální požadovaná struktura	4 ZV a vyšší s 4 partnery	4 PS a vyšší s 6 partnery	4 PS a vyšší s 8 partnery	4 PS a vyšší s 10 partnery	4 PS a vyšší s 12 partnery	5 PS a vyšší s 15 partnery

ZÁKAZNICKÉ A ORGANIZAČNÍ ODMĚNY

ZÁKAZNICKÉ BONUSY

Mannatech nabízí partnerům příležitost získat příjem generovaný z prodeje produktů napříč organizací, který se může rozšířit po celém světě tím, že zaregistrují zákazníky. Potenciál příjmu partnera je založen na dvou věcech – hloubce a objemech jeho organizace. Stabilita pochází z pravidelných objednávek produktů každý měsíc. Měsíční předplatná jsou důležitou součástí budování a udržování obchodu partnera společnosti Mannatech.



BONUS PRO PRODEJCE TYPU POWER SELLER

Za účelem získání zákaznické provize se vyžaduje počet osobních bodů (PPV). Bonus pro prodejce typu Power Seller představuje provizi za počet osobních bodů (PPV), která se vyplácí v rozmezí 10 až 20 % z ceny zaplacené za objednaný produkt, bez dopravy a DPH (mezisoučet).

Jak funguje bonus pro prodejce typu Power Seller

Power 10: Pokud součet vašeho měsíčního zákaznického objemu a vašich osobních nákupů dosáhne úrovně 200 osobních bodů nebo pokud tuto úroveň překročí, a pokud máte minimálně dva (2) aktivní preferované zákazníky*, budete mít nárok na 10 % bonus pro prodejce typu Power Seller z mezisoučtu relevantních objednávek. (To se týká vašich vlastních nákupů).

Power 15: Pokud součet vašeho měsíčního zákaznického objemu a vašich osobních nákupů dosáhne úrovně 500 osobních bodů nebo pokud tuto úroveň překročí, a pokud máte minimálně dva (2) aktivní preferované zákazníky*, budete mít nárok na 15 % bonus pro prodejce typu Power Seller z mezisoučtu relevantních objednávek. (To se týká vašich vlastních nákupů).

Power 20: Pokud součet vašeho měsíčního zákaznického objemu a vašich osobních nákupů dosáhne úrovně 1000 osobních bodů nebo pokud tuto úroveň překročí, a pokud máte minimálně dva (2) aktivní preferované zákazníky*, budete mít nárok na 20 % bonus pro prodejce typu Power Seller Bonus z mezisoučtu relevantních objednávek. (To se týká vašich vlastních nákupů).

Bonus pro prodejce typu Power Seller**	Požadavky na provizi za počet osobních bodů (PPV)	Procento vyplácené částky	Počet požadovaných aktivních preferovaných zákazníků*
Power 10	200 a více	10 %	2
Power 15	500 a více	15 %	2
Power 20	1000 a více	20 %	2

* Aktivní preferovaní zákazníci – jakýkoli preferovaný zákazník s 50 nebo více PV objednávkami v kterémkoli kvalifikačním měsíci bude považován za aktivního preferovaného zákazníka pro daného prostředníka.

** Bonus pro prodejce typu Power Seller za první objednávku nového preferovaného zákazníka nevyplácíme, protože se proplácí bonus za první objednávku prostředníkovi.

BONUS ROZVOJE PODNIKÁNÍ

BONUS PRO TÝM 2

Partneři, kteří dosáhnou minimálně 500 PPV a přijmou dva partnery, kteří na svých přidružených účtech vytvoří také minimum 500 PPV, mají nárok se kvalifikovat na Bonus Rozvoje podnikání pro TÝM 2. Rozvoj podnikání Bonus TÝMU 2 v hodnotě 90 € může být získán každý měsíc.

BONUS PRO TÝM 4

Partneři, kteří dosáhnou minimálně 500 PPV a přijmou čtyři partnery, kteří na svých přidružených účtech vytvoří také minimum 500 PPV, mají nárok se kvalifikovat na Bonus Rozvoje podnikání pro TÝM 4. Jakýkoliv Partner, který získá status TÝMU 4, získá navíc k výdělku TÝMU 2 135 €, což dělá celkovou výplatu 225 €. Bonus Rozvoje podnikání TÝMU 4 může být získán každý měsíc.

BONUS PRO TÝM 6

Partneři, kteří dosáhnou minimálně 500 PPV a přijmou šest nebo sedm partnerů, kteří na svých přidružených účtech vytvoří také minimum 500 PPV, mají nárok se kvalifikovat na Bonus Rozvoje podnikání pro TÝM 6. Spolupracovníci musí mít tři samostatné kvalifikované bonusové etapy rozvoje podnikání s alespoň jedním osobně registrovaným spolupracovníkem, který v každé etapě dosáhne minimálně 500 PPV. Jakýkoliv Partner, který získá status TÝMU 6, získá navíc k výdělku TÝMU 4 a 2 dalších 180 €, což dělá celkovou výplatu 405 €. Bonus Rozvoje podnikání TÝMU 6 může být získán každý měsíc.

BONUS PRO TÝM 8

Partneři, kteří dosáhnou minimálně 500 PPV a přijmou osm nebo devět partnerů, kteří na svých přidružených účtech vytvoří také minimum 500 PPV, mají nárok se kvalifikovat na Bonus Rozvoje podnikání pro TÝM 8. Spolupracovníci musí mít čtyři samostatné kvalifikované bonusové etapy rozvoje podnikání s alespoň jedním osobně registrovaným spolupracovníkem, který v každé etapě dosáhne minimálně 500 PPV. Jakýkoliv Partner, který získá status TÝMU 8, získá navíc k výdělku TÝMU 6, 4 a 2 dalších 180 €, což dělá celkovou výplatu 585 €. Bonus Rozvoje podnikání TÝMU 8 může být získán každý měsíc.

BONUS PRO TÝM 10

Partneři, kteří dosáhnou minimálně 500 PPV a přijmou deset nebo více partnerů, kteří na svých přidružených účtech vytvoří také minimum 500 PPV, mají nárok se kvalifikovat na Bonus Rozvoje podnikání pro TÝM 10. Spolupracovníci musí mít čtyři samostatné kvalifikované bonusové etapy rozvoje podnikání s alespoň jedním osobně registrovaným spolupracovníkem, který v každé etapě dosáhne minimálně 500 PPV. Jakýkoliv Partner, který získá status TÝMU 10, získá navíc k výdělku TÝMU 8, 6, 4 a 2 dalších 180 €, což dělá celkovou výplatu 765 €. Bonus Rozvoje podnikání TÝMU 10 může být získán každý měsíc.

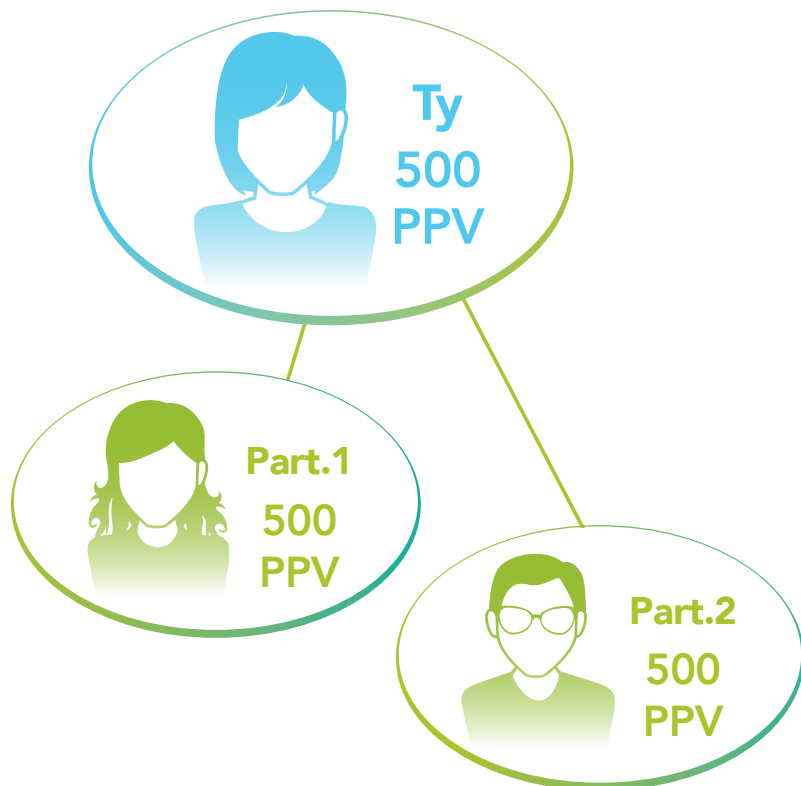
BONUS ROZVOJE PODNIKÁNÍ

Bonusový typ	Musíte mít minimálně 500 PPV	Měsíční platba
TÝM 2	který přijme dva partnery, kteří na svých přidružených účtech vytvoří také minimum 500 PPV	90 €
TÝM 4	který přijme dva partnery, kteří na svých přidružených účtech vytvoří také minimum 500 PPV	135 €
TÝM 6	přijetí šesti nebo sedmi partnerů, kteří na svých přidružených účtech vytvoří také minimum 500 PPV	180 €
TÝM 8	přijetí osmi nebo devíti partnerů, kteří na svých přidružených účtech vytvoří také minimum 500 PPV	180 €
TÝM 10	přijetí deseti nebo více partnerů, kteří na svých přidružených účtech vytvoří také minimum 500 PPV	180 €

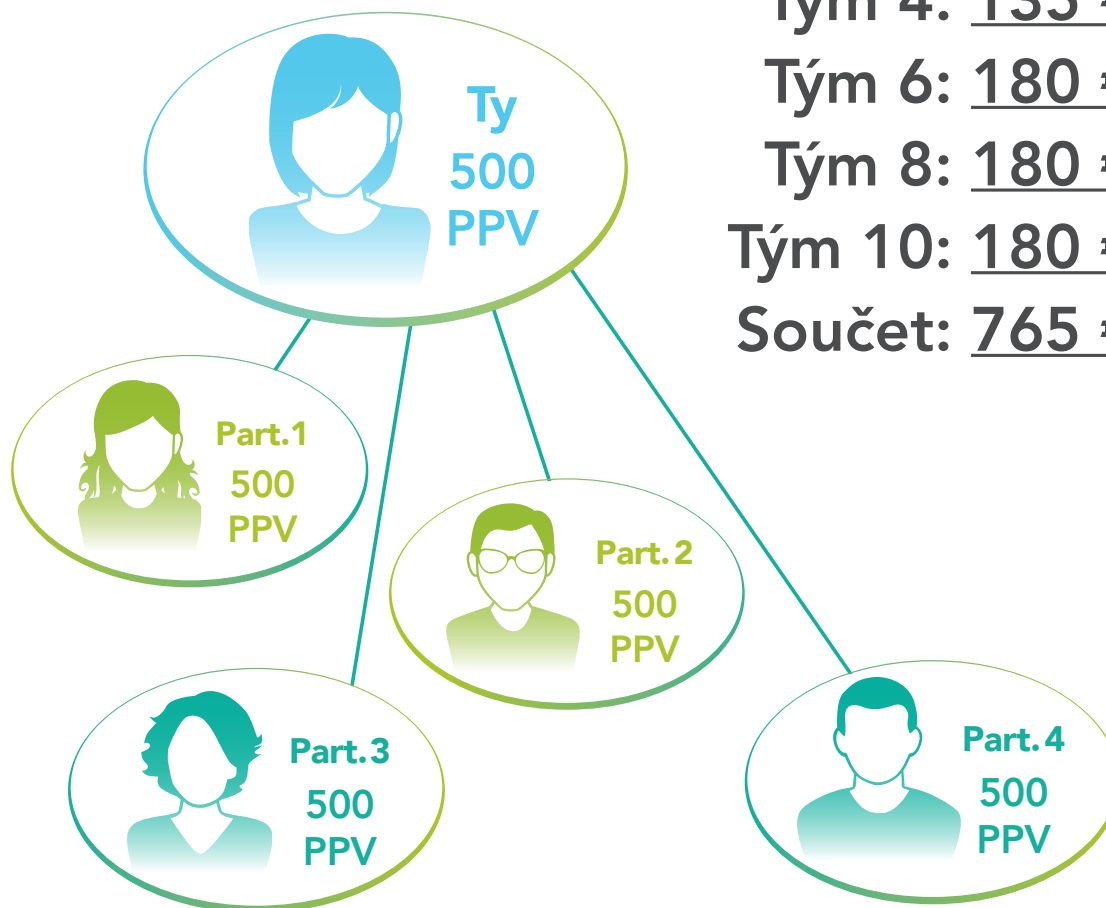
ROZVOJ PODNIKÁNÍ

BONUSOVÉ PŘÍKLADY

TÝM 2



TÝM 4



Tým 2: 90 €
Tým 4: 135 €
Tým 6: 180 €
Tým 8: 180 €
Tým 10: 180 €
Součet: 765 €

* Týmovní partneři mohou být ve stejné nebo v jiných větvích.

BONUS ZA PRVNÍ OBJEDNÁVKU

Bonus za první objednávku (FOB) vyplácí 20 % provizi z ceny zaplacené za první objednávku produktu. Výhodný balíček se může stát měsíčním předplatným. K získání bonusu za první objednávku se nevyžaduje žádný osobní počet bodů (PPV). Bonus FOB se vyplácí Prostředníkovi za první nákup produktu po datu přihlášení nového Partnera nebo nového Preferovaného zákazníka.

Plné CV se uplatňuje na všechny následné objednávky dle předpokladů. Pro následné objednávky se nevyplácí žádný FOB.



(Pokud je vyplacen Bonus za první objednávku, upravené CV bude maximálně 40 % na všechny dodatečné vyplácené provize.)

BONUS PRO MENTORA

Bonus pro mentora je navržený k ocenění partnerů za provádění kroků nezbytných k vytvoření a vyškolení aktivních vedoucích v rámci jejich obchodní organizace. Partneři se stanou oprávněni získat tento bonus na pozici vedení Zlatý partner a vyšší. V bonusu pro mentora se vyplácí měsíční provize prostředníkovi na stejné nebo vyšší vedoucí pozici. Pokud má prostředník nižší vedoucí pozici, jeho bonus je omezen na odpovídající vedoucí pozici. Neexistuje žádný limit na počet bonusů pro mentora, které může partner získat.

	Měsíční bonus
Zlatý partner - 750 DPV	30 €
Ředitel - 1500 DPV	40 €
Stříbrný ředitel - 2500 DPV	45 €
Zlatý ředitel - 4000 DPV	70 €
Výkonný ředitel (a vyšší) - 6000 DPV	90 €

BONUS UNI-LEVEL

Bonus Uni-Level je příjmový tok založený na objemu produktů, které vaše organizace prodá.

Jak funguje bonus Uni-Level

Aby se kvalifikovaní partneři stali oprávněni získat bonus Uni-Level, musí dosáhnout požadované množství bodů ze spodní organizační struktury za příslušný měsíc. Partneři mohou získat bonus za objem prodeje produktů od partnerů v organizaci jejich spodní organizační struktury každý měsíc prostřednictvím platby bonusu Uni-Level. Procentní podíl CV prodaných produktů je vyplacen partnerům pro úrovně 1, 2, 3, 4, 5, 6 a 7 jejich organizace. Procentní podíl vyplacený pro každou hloubku úrovně závisí na úrovni vedení, kterou partner dosáhl.

- Vyplácí se za všechny prodeje produktů v organizaci vedoucího v sedmi úrovních hloubky.
- Platí komprese 150 PPV.
- Nemá omezení šíře.

	SP	ZP	Ř	SŘ	ZŘ	V	SV	ZV	PS a vyšší
Úroveň 1	3 %	4 %	5 %	6 %	7 %	8 %	8 %	8 %	8 %
Úroveň 2		2 %	3 %	4 %	6 %	8 %	8 %	8 %	8 %
Úroveň 3			2 %	4 %	6 %	8 %	8 %	8 %	8 %
Úroveň 4				3 %	4 %	6 %	6 %	6 %	6 %
Úroveň 5						5 %	5 %	6 %	6 %
Úroveň 6							4 %	4 %	5 %
Úroveň 7									4 %

NEOMEZENÝ BONUS PRO VEDOUCÍ ZA VEDLEJŠÍ OBJEMY‡

Neomezený bonus pro vedoucí za vedlejší objemy vyplácí bonus 0,5 % ze všech CV na úrovni 8 a nižší, vyjma objemu pocházejícího z nejsilnější větve. Ostatní vedoucí se stejnou nebo vyšší pozicí vedení neblokují vedoucí od získání platby.

Klíčové body:

- Vyplaceno pro PS a vyššího.
- Vyplaceno CV na úrovni 8 a nižší.
- Nevypłaceno CV pocházející z nejsilnější větve.
- Nejsilnější větev je určena tím, že má nejvíc DPV mezi celkovým počtem větví.
- Použita komprese.



‡ Prezidentské bonusy – program prezident ambasador

PROGRAM LEADER CHECK MATCH[‡]

Vedoucí, kteří dosáhnou úroveň SV a vyšší získají odpovídající bonus Matching Check od výkonných ředitelů a vyšších v jejich spodní organizační struktuře. Vedoucí získají odpovídající procentní hodnotu (viz tabulka) příslušných bonusů vedoucích Uni-Level a neomezeného bonusu.

Jak funguje bonus Leader Check Match

- Počet generací vyplacených vedoucím závisí na pozici vedení jejich spodní organizační struktury.
- Bonus Leader Check Match se vyplácí prostřednictvím linie sponzoringu v každé větvi.
- Pokud vedoucí ve spodní organizační struktuře není SV nebo vyšší, není považován za generaci v příslušném měsíci zařazování.
- Procentní podíl vyplaceného bonusu Leader Check Match vzájemně souvisí s pozicí vedení vedoucího spodní organizační struktury a příslušnou generací.
- Na každého vedoucího spodní organizační struktury platí omezení (maximální limit).

	SV 10 000	ZV 20 000	PS 40 000	BPS 80 000	SPS 160 000	ZPS 240 000	PPD 320 000	1*PPD 640 000	2*PPD 1 250 000	3*PPD 2 500 000	4*PPD 5 000 000	KP 10 000 000
Omezení na vedoucího spodní organizační struktury*	225 €	450 €	675 €	900 €	1350 €	1800 €	2250 €	2700 €	3150 €	3600 €	4500 €	9000 €
Gen 1	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %
Gen 2		20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %
Gen 3			10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %
Gen 4				10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %
Gen 5					2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %
Gen 6						2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %

* Velikosti omezení jsou uvedeny v místní měně jako laskavost. Všechny provize jsou placeny v USD a následně konvertovány zpět do místní měny pro výplatu. Proto se mohou skutečné hodnoty omezení lišit díky měsíčnímu kolísání měnového kurzu.

‡ Prezidentské bonusy - program prezident ambassador

HODNOTY OMEZENÍ VEDOUCÍHO VĚTVĚ

Zisky z programů Uni-level, neomezený bonus pro vedoucí za vedlejší objemy a Leader Check Match jsou omezeny v každé jednotlivé větvi. Vedoucí nemohou vydělat více než objem omezení vedoucího větve podle jejich pozice vedoucího na větev. Omezení neplatí na jejich výplaty bonusu prodejce typu Power Seller, bonusu pro mentora, bonusu za první objednávku nebo bonusu z globálního obchodního sdružení.

Úrovně	Ř	SŘ	ZŘ	VŘ	SVŘ	ZVŘ	PS	BPS
Větev Omezení	180 €	350 €	675 €	900 €	1350 €	2250 €	4500 €	7100 €

Úrovně	SPS	ZPS	PPŘ	1*PPŘ	2*PPŘ	3*PPŘ	4*PPŘ	KP
Větev Omezení	10 750 €	16 000 €	22 250 €	27 000 €	35 750 €	44 750 €	89 500 €	ŽÁDNÉ OMEZ.

BONUS Z GLOBÁLNÍHO OBCHODNÍHO SDRUŽENÍ‡

Bonus z globálního obchodního sdružení je odvozen z 1,5 % globálních dokončených prodejů produktů společnosti Mannatech. Bonus z globálního obchodního sdružení platí pro všechny kvalifikované a aktivní úrovně BPS a vyšší. Tento bonus se vyplácí měsíčně. Aby se vedoucí kvalifikovali pro tento bonus, musí si udržovat pozici vedení po tři po sobě jdoucí měsíce. Aktivita je určena trvalým růstem spodní organizační struktury organizace. Podíly udělené každému účastnícímu se vedoucímu jsou založeny na placené pozici vedoucího pro každý měsíc. Každý BPS a vyšší dostane zaplacenou hodnotu podílu vynásobenou počtem, který každá z větví vedoucího dosáhla.

Specifická přiřazení podílů jsou uvedena v tabulce.

Pozice vedení	Podíly
Bronzový PS	0,5
Stříbrný PS	1
Zlatý PS	1,5
Platinový PS	2
1*Platinový	2,5
2*Platinový	3
3*Platinový	3,5
4*Platinový	4
Platinový ambasador Crown Ambassador	5

‡ Prezidentské bonusy - program prezident ambasador

Jak funguje bonus z globálního obchodního sdružení

- Vyplácí se měsíčně.
- Musí být vyplacena jako BPS nebo vyššímu každý měsíc v předchozích třech měsících.
- Pravidla konzistence neplatí první dva měsíce, ve kterých se kvalifikujete jako novou pozici.

Poznámka: Pouze ti prezidentští partneři, kteří se kvalifikovali pro a udržují svoji kvalifikaci v programu Ambassador jsou oprávněni získávat prezidentské bonusy (viz část 4.9.8 Zásad a postupů partnera).



MOTIVAČNÍ OPATŘENÍ

NÁHRADY ZA MOTIVACI

Motivace překračují Program náhrad. Motivační opatření jsou navržena jako motivace navíc, aby pomohla partnerům dosáhnout jejich cíle a získat speciální odměny, cesty a uznání.

Ve společnosti Mannatech chceme, aby bylo vaše podnikání uspokojující a radostné. Proto nabízíme některé z nejpozoruhodnějších programů motivačních opatření, jaké nelze nalézt jinde. Zavedení partneři zjistili, že obchodní úspěch ve společnosti Mannatech může znamenat daleko více, než pouze finanční odměny. Vzrušující motivační programy společnosti Mannatech mohou vést k peněžnímu ocenění, cenám nebo ke vstupu na speciální události. Můžete se dokonce nacházet na exotickém místě doprovázeni vašimi přáteli a obchodními partnery ze společnosti Mannatech!

Chcete-li získat více informací o tom, jak se kvalifikovat k získání motivačních odměn, navštivte web mannatech.com.



DALŠÍ INFORMACE

HARMONOGRAM PLATEB

Kvalifikované bonusy se vyplácejí k 15. dni každého měsíce po uzavření měsíce.

KVALIFIKACE A PROVIZE

Plán vyžaduje, aby partneři dosáhli různé úrovně v celém plánu, spolu s nastavenými kvalifikacemi prostřednictvím prodeje produktů za účelem zisku provizí.

OBDOBÍ ZAŘAZOVÁNÍ

Plán vyžaduje, aby partneři splnili požadavky pro příslušnou pozici každý měsíc. Společnost pracuje s 12měsíčním ročním kalendářem.

VRATKY, REFUNDACE A STORNA

Žádné vrátky a storna objednávek produktů se nepočítají do kvalifikací a provizí. Přeplatky provizí vzniklé z vratek, refundací anebo přepočtů mohou být odečteny z budoucích provizí, nebo mohou být odečteny z rezerv před spuštěním provize. Společnost může též zadržet budoucí provize nebo bonusy v případě, že hodnotová sada, za kterou již byla vyplacena provize nebo bonus, byla vrácena.

Úplná pravidla ohledně vratek, refundací a storen viz zásada číslo 5.13 v Zásadách a postupech partnera.

FAKTORING

Factoring může vzniknout, když globální konsolidovaná náhrady překročí schválené platby.

Všechny platby v rámci globálního Programu náhrad podléhají a mohou být omezeny následujícími podmínkami: Existuje omezení (neboli maximální velikost výplaty) na všechny provize, bonusy a další náhrady (kumulativně „Potenciální provize“) pro kvalifikující se partnery během provizního cyklu rovnající se 41,1 % celkového čistého příjmu z prodejů, které společnost obdrží během provizního cyklu („Maximální částka výplaty“). V případě, že celkové potenciální provize překročí maximální částku výplaty, sníží společnost proporcionalně provize („koeficient“), aby vyrovnala maximální částku výplaty.



Aktivní větve

Každá větev, ve které partner získal v období zařazování alespoň 100 PPV.

Aktivní preferovaní zákazníci

Jakýkoli preferovaný zákazník s 50 nebo více PV objednávkami v kterémkoli kvalifikačním měsíci bude považován za aktivního preferovaného zákazníka pro daného prostředníka.

Program Ambassador

Podepsaným potvrzením mají partneři, kteří dosáhnou prezidentskou úroveň vedení, nárok na získání prezidentských bonusů, uznání a dalších benefitů. Účast v programu Prezident ambassador je předmětem dodržování obchodních podmínek uvedených v části 4.9.8 programu Prezident ambassador společnosti („Program ambassador“) v Zásadách a postupech partnera prezidentským partnerem.

Partner

Každý nezávislý distributor, který je kvalifikovaný účastnit se Programu náhrad a řídí se Zásadami a postupy partnera, Programem náhrad a Obchodními podmínkami partnera coby součástí smlouvy se společností Mannatech.

Stav partnera

Existují tři typy partnerů:

1. Aktivní – každý kvalifikovaný partner, který splňuje minimální požadavek na svou pozici během období zařazování.
2. Současný – každý partner, který umístil objednávku v 365denním vykazovacím období.
3. Neaktivní – partner, který neobjednal žádné produkty nebo sady v předchozích šesti měsících.

Měsíční předplatné

Volitelná objednávka produktu automaticky generovaná od zvoleného počátečního data. Měsíční předplatná se zpracovávají ke stejnému datu každý měsíc. Měsíční předplatná jsou zpracována dříve než naplánované datum během posledního týdne měsíce a během dovolených. Včasné zpracování zajišťuje včasné zařazení a dodávky. Všechna měsíční předplatná musí být vytvořena nebo upravena pět dní před uzavřením období zařazování, aby nevznikala žádná zpoždění.

Program náhrad

Program náhrad společnosti Mannatech je navržen, aby maximalizoval každou fázi obchodního růstu. Partneři jsou prostřednictvím více toků příjmů oceňováni za úsilí při počátečním rozvoji podniku a prodeje. Plán poskytuje řadu různých metod zisku příjmů.

Objem odměn (CV)

Objem odměn je nastavená hodnota spojená s každým produktem nebo sadou společnosti Mannatech. Tato hodnota se používá k výpočtu provizí v celém našem globálním Programu náhrad, kde podnikáme ve více měnách. Obecně bude Objem odměn vyplacen až do 75 % ceny pro partnera/preferované ceny pro zákazníka (před zdaněním). Pro CV neexistuje žádné jiné použití či aplikace.

Komprese

U všech partnerů s méně než 150 PPV dochází ke kompresi pro výpočet bonusů. Komprese se používá k vytvoření úrovně výplat před výpočtem bonusů.

Počet bodů ze spodní organizační struktury (DPV)

DPV se skládá z osobního počtu bodů (PPV) partnera plus počtu z celé jeho spodní organizační struktury organizace.

Prostředník

Partner, který je uveden na žádosti partnera a smlouvě jako Prostředník. Prostředník a sponzor může být stejná osoba, nebo prostředník může umístit nového partnera pod jiného sponzora v jejich organizaci.

Faktoring

Faktoring je proces omezení provizí, když globální konsolidovaná náhrada překročí schválené výplaty.

Nezávislý distributor

Nezávislý distributor je partner, který kupuje produkty společnosti pro sebe anebo pro obchod pro spotřebitele a získává provize prostřednictvím Programu náhrad tím, že splňuje určité požadavky na objemy.

Příjem

Příjem se průběžně vyplácí dva týdny (obvykle k 15 měsíce) po uzavření období zařazování. Obchodní model síťového marketingu zajišťuje příjmy ze všech průběžných objednávek produktů každé osoby ve vaší obchodní organizaci prostřednictvím specifík Programu náhrad.

Vedoucí

Každý partner, který získal pozici vedení Výkonný a vyšší.

Bonusy za vedení

Řada bonusů, která zajišťuje zvýšení příjmů, jak partner postupuje v pozicích vedení. Partner se musí nejprve stát kvalifikovaným partnerem a získá procentní podíly z prodeje produktů generovaných ve své spodní organizační struktuře organizace do větší hloubky své organizace.

Pozice vedení

Každý uznaný titul nebo nejvyšší titul partnera, kterého dosáhl. Titul vedení partnera se může lišit každý měsíc z důvodu požadavků na kvalifikaci vedení.

Nadace M5M® Foundation

Při zakoupení produktů Mannatech se uskutečňují dotace nadaci M5M Foundation, která zajišťuje potravu pro děti v nouzi na celém světě.

Síťový nebo Multi-Level Marketing

Obchodní model, ve kterém se vyžaduje nezávislá distribuční síť k vybudování podniku. Takový podnik obvykle zahrnuje platby vznikající na více úrovních.

Osobní počet bodů (PPV)

Počet získaný za osobní a zákaznické nákupy/prodeje potřebné pro kvalifikování na provize během období zařazování.

Množství bodů (PV)

Počet bodů přiřazených každému produktu.

Preferovaný zákazník

Běžný spotřebitel produktů Mannatech. Preferovaní zákazníci nejsou partneři a neúčastní se Programu náhrad společnosti Mannatech.

Kvalifikovaný partner (KP)

Partner, který splnil požadavky pro specifickou pozici vedení, včetně, ale bez omezení, PPV anebo DPV.

Období zařazování

Pro účely distribuce náhrad používá společnost Mannatech 12měsíční kalendářní rok. Plán vyžaduje, aby partneři splnili požadavky pro příslušnou pozici každý měsíc.

Bonus za povýšení

Jakýkoli partner, který dosáhne **úplně poprvé** na pozici Prezident společnosti nebo Bronzový PS, má nárok na jednorázovou odměnu. Pokud si partner udrží pozici další dva následující měsíce, budou mít nárok na další jednorázovou odměnu.

Sponzor

Stávající partner se stane sponzorem v okamžiku zaregistrování nového partnera přímo pod pozici sponzora.

Success Tracker™

Privátní systém řízení podniku společnosti Mannatech, který poskytuje partnerům informace kritické pro podnikání. Success Tracker dodává informace od nástrojů pro hledání partnerů ze spodní organizační struktury po robustní prodejní a marketingové výkazy, které zajišťují viditelnost všech aspektů podnikání partnerů společnosti Mannatech, což jim umožňuje spravovat a rozšiřovat jejich podnik.

Doporučená maloobchodní cena

Doporučená prodejní cena pro produkt partnerem pro jeho zákazníky. Jedná se pouze o doporučenou cenu, a neexistuje žádná povinnost dodržet toto doporučení.



mannatech.com

© 2023 Mannatech, Incorporated.
Všechna práva vyhrazena.

Mannatech, Stylized M Design, Mission 5 Million a M5M
jsou obchodní značky společnosti Mannatech, Incorporated.

Pro distribuci pouze v České republice.