



## **Компенсационный план TRAДО Клуба**

***это система начисления вознаграждений  
для активных членов TRAДО клуба***

*Стратегия нашего Компенсационного плана заключается в том, чтобы путем грамотного распределения своих усилий, дистрибьютор мог на каждом этапе – будь то начальный или при достижении высших квалификаций – получать вознаграждение пропорционально своим усилиям.*

### **Почему выбираем TRAДО?**

Любое дело, мероприятие, продукт начинается с Идеи.

Идея - это основополагающее начало, которое отражает и процесс, и конечный результат. Идеей создания TRAДО Клуба стало желание улучшить здоровье членов клуба, а так же повысить их социальный и жизненный уровень. TRAДО клуб объединил у себя людей, которые могут создать свой собственный независимый бизнес.

**TRAДО клуб – это свобода выбора  
Вы можете:**

1. Приобретать и употреблять продукт TRAДО;
2. Рекомендовать продукт друзьям, членам семьи и другим заинтересованным покупателям;
3. Привлекать, обучать, мотивировать и руководить своей организацией (структурой)

**И за все это Вы сможете получать вознаграждения, если  
познакомитесь с возможностями, предоставляемыми  
Компенсационным планом TRAДО клуба!!!**

**Членами Клуба TRAДО** являются лица, оплатившие вступительный взнос, заполнившие анкету - клубное соглашение и совершившие первичную покупку продукта.

Член клуба является только потребителем продукции TRAДО с клубной скидкой 25%.

Любой член клуба может стать Консультантом клуба, рекомендовав в клуб новых членов, для которых он становится непосредственным Координатором.

**Консультант** – это член TRAДО клуба, который пригласил по своей рекомендации хотя бы одного нового члена TRAДО клуба. Консультант обладает правом не только покупать продукцию с клубной скидкой, приглашать людей в Клуб, но и получать вознаграждение с закупок по его прямой или косвенной рекомендации. Он строит собственную потребительскую структуру для продвижения продуктов TRAДО и имеет от неё постоянный пожизненный доход, который может передать по наследству (см. Правила Компании).

**Отчетный период** - 1 календарный месяц

*Все выплаты, предусмотренные КП – ежемесячные, кроме премии «13-ая зарплата» (1 раз в год, размер от 1 до 2% ТО компании) и Сенаторской премии (1 раз в полгода).*

## **Сокращения, термины**

**Ед.** – единица продукции. Согласно политике компании, вся продукция продается по единой цене. Человек, приобретающий продукт Клуба, нужный ему для восстановления и сохранения здоровья, имеет возможность ориентироваться не на цену продукции, а на то главное, ради чего он приобретает продукт – полезность для него, независимо от разницы в цене продукта.

**Баллы** - баллы начисляются за выкуп продукции. Исходя из числа Баллов, а не цены продукта, начисляется бонус. (1 ед. продукта =15 баллов)

**ЛО** – личный объем в баллах – баллы, начисляемые за приобретение продукции для собственного потребления и/или для продажи потребителям.

**ГО-3** – групповой объем личных закупок в баллах членов клуба первых трех уровней. Состоит из собственного ЛО члена Клуба и объемов баллов членов клуба, пришедших по его личной и косвенной рекомендации – т.е. объемов закупок в баллах всех консультантов, нижестоящих в его структуре в первых трех уровнях.

**СО** – структурный объем личных закупок членов клуба всех уровней дистрибьютора, – т.е. объемов в баллах всех консультантов, нижестоящих в его структуре.

**Клиент** - Потребитель продуктов Клуба ТРАДО, не являющийся членом Клуба. (Как правило, он приобретает продукт у Консультанта Клуба)

**Координатор (или Информационный Спонсор)** - член клуба, по рекомендации которого другой человек пришел в Клуб.

### **Активность (А)**

Активность – минимальный объем личной закупки продуктов (ЛО) в баллах, дающий право члену Клуба на получение вознаграждений за текущий месяц:

Рекомендуемая активность (**рА**) – 60 баллов - на получение всех видов вознаграждений, предусмотренных МП.

Минимальная активность (**мА**) – **45 баллов** - на получение Прямой премии и бонусов в квалификации Консультант.

В месяц первичной закупки все консультанты Клуба имеют Активность (**мА**).

**Активный Консультант** – консультант, выполняющий рекомендованную активность.

## **Продление клубного соглашения**

Для продления клубного соглашения каждый член ТРАДО клуба обязан своевременно (на 12-й месяц с месяца вступления в Клуб), и далее ежегодно в этом же месяце оплатить годовой клубный взнос установленный Компанией ТРАДО (10 евро).

### *Примечание.*

*Если член Клуба не оплачивает в течение 12 месяцев годовой клубный взнос, его членство в Клубе прекращается, Клубное Соглашение удаляется, при этом вся его структура поднимается к вышестоящему Координатору.*

*Вступить в ТРАДО клуб можно, подписав новое Соглашение на общих основаниях.*

## **Ценовая политика Компании**

**Клиентская цена** – рекомендуемая цена на продукт для клиента согласно прайс-листа, обновляемого ежемесячно. Клиентская цена на один продукт – 28 евро.

**Клубная скидка** - скидка членов клуба на продукцию компании - 25% от клиентской цены.

**Клубная цена** – цена на продукт для члена клуба. Она ниже клиентской цены на величину клубной скидки.

**Регистрация в Клубе:** Для регистрации в Клубе нужно заполнить анкету и оплатить вступительный взнос, являющийся одновременно годовым клубным взносом. В разных странах размер взноса может незначительно отличаться.

Взнос члена Клуба нужен для его информационного обслуживания, ведение личного кабинета, обеспечения материалами, проведения обучения особенностям потребления продукции и выполнения других услуг в интересах членов Клуба.

*В настоящее время этот взнос составляет: в России - 500 рублей, в Украине – 120 гривен. Ежегодный взнос члена клуба составляет 10 евро.*

## Стартовые статусы и первичная закупка

**Первичная покупка – это первая покупка при вступлении в клуб.**

**Для вступающих она составляет не менее, чем на 45 баллов (3 ед. продукции).**

### **Член клуба**

Член Клуба находится в 1-м уровне Консультанта, по рекомендации которого он зарегистрирован в Клубе. Член клуба может получать скидку с объема лично им закупленной продукции.

### **Консультант клуба**

Член Клуба, рекомендовавший хотя бы одного нового члена Клуба, приобретает статус Консультанта. Консультант может получать вознаграждения в соответствии с КП клуба.



### **Бизнес-консультант клуба**

Выполнение условий стартовой квалификации Бизнес-консультанта клуба в любое другое время, кроме месяца вступления, не дает преимущества **стартового статуса «Бизнес-консультант»**. Член Клуба, сделавший первичную единовременную закупку на 360 баллов. (Стартовый статус БК)

Бизнес-консультант, сделавший единовременную личную закупку на 360 баллов, к своей первичной закупке получает два ПОДАРКА\* от Компании.

*\* В настоящий момент два подарка для нового Бизнес-консультанта Клуба – это два продукта по выбору Компании. В качестве подарка может быть использован любой продукт из числа определенных компанией.*

### **Преимущества стартового статуса «Бизнес-консультант»:**

- 1) 2 подарка от компании при единовременной закупке продуктов на 360 баллов.
- 2) Получение вознаграждения сразу с 3-х уровней (5%, 15%, 5%) , а не с двух (5%, 10%)
- 3) Получение 1-й акции активности
- 4) Льготная квалификация на премию «13-я зарплата»
- 5) Льготная квалификация на карьерный статус «Старший менеджер»:

*/Это: - уменьшенное требование к ГО-3 - не 2500 баллов, а всего 2000 баллов,  
- отсутствие требования иметь под собой Консультанта в квалификации Менеджера  
- не требуется время квалификации 2 месяца в статусе Менеджера./*

**Квалификация Старший менеджер дает возможность получения повышенного бонуса бесконечности в 6%.**

*План максимально сбалансирован для всех категорий дистрибьюторов, при этом дистрибьюторы более высокой квалификации заинтересованы в обучении тех, кого они рекомендовали, и в росте тех, кто находится в нижестоящих уровнях структуры.*

**Дополнительная программа к Компенсационному плану**  
**Программа быстрого роста «2x2»**  
**В программе участвует любой член клуба до квалификации «Директор»**

Программа рассчитана для быстрого вхождения в бизнес, роста структуры, повышения квалификаций и возможности участия в Программе путешествий.

**Программа «2x2».**

Суть программы состоит в том, что в первый месяц Вы лично приглашаете двух новых членов Клуба, а во второй месяц каждый из них, а также Вы сами, приглашаете по два новых члена Клуба в свой 1 уровень, т.е. повторяют Ваш опыт первого месяца. В результате Ваша структура, во втором месяце удваивается, а компания начисляет Вам, кроме всех бонусов и премий по компенсационному плану, в качестве дополнительной премии **75 баллов и Премию Активности - 1 АА для участия в «Программе путешествия»**

Одновременно, уже при первом выполнении программы «2x2» Вы зарабатываете статус Бизнес-консультанта. Вы можете повторять выполнение программы неоднократно, до достижения статуса Директор.

**Возможный результат.** Если Вы научите всех приглашенных Вами и членов клуба Вашей структуры повторить за Вами хотя бы единожды программу «2x2», то уже через несколько месяцев Ваш доход будет составлять внушительную сумму. За каждого члена Клуба Вашего 1 уровня выполнившего программу 2x2, Вы получаете дополнительно Премию активности – 1 АА для участия в «Программе путешествия».

**Условия программы «2x2»:**

Сделайте всего 2 шага, чтобы получить значительное дополнительное вознаграждение.

**1 шаг. Первый месяц вступления в программу:**

- Ваш ЛО должен быть не менее 45 баллов
- Вы лично в свой 1-й уровень приглашаете двух новичков.

В итоге:

1. В Вашей структуре в 1-й месяц - 2 члена Клуба
2. Ваш доход первого месяца составит минимум 534,60 руб. (16,2 балла)

**2 шаг. Второй месяц программы:**

- Ваш ЛО должен быть не менее 45 баллов (для выполнения квалификации Бизнес-Консультанта)
- Вы приглашаете 2-х новичков
- Приглашенные Вами в 1-й месяц 2 человека выполняют ЛО не менее 45 баллов
- Приглашенные Вами в 1-й месяц 2 человека приглашают каждый по 2 новых члена клуба, т.е. они выполняют 1-й шаг программы «2x2».

В итоге:

1. В Вашей структуре на 2-й месяц вступления 8 членов Клуба
2. Ваш доход второго месяца по Компенсационному плану составит минимум 1574,10 руб. (47,7 баллов)
3. За выполнение программы «2x2» Вам начисляется дополнительное вознаграждение - 2475 руб. (75 баллов)
4. Вы получаете Премию активности – 1 АА для участия в «Программе путешествия»
5. Ваши затраты по приобретению продуктов за 2 месяца почти полностью окупаются.

## Вознаграждения по Компенсационному Плану Клуба



Вознаграждения по Компенсационному плану выплачиваются из расчета 0,84 евро за один заработанный балл по курсу, установленному Компанией на отчетный период.

*\*Примечание:*

*Курс для расчета комиссионных вознаграждений по отношению к Евро устанавливается Компанией ТРАДО ежемесячно.*

## **Премии по Компенсационному плану**

### **1. Прямая премия – 18%**

Прямая премия - это 18% от баллов первичной покупки нового члена Клуба, пришедшего по Вашей рекомендации

Обязательное условие ЛО не менее **45 баллов**

**Пример №1**

**Вы Бизнес- Консультант.**

**Ваш ЛО=60 баллов**

**Вы пригласили в Клуб 4-х новых членов с первичными закупками 90 и 45 баллов и два новых Бизнес-Консультанта Клуба (по 360 баллов).**

**Ваше вознаграждение по Прямой премии:**

**$90+45+360+360=855$  баллов;  $855 \times 18\%=153,9$  баллов (129,22 евро)**

**Пример №2**

**Вы Консультант.**

**Ваш ЛО=45 баллов**

**Вы пригласили в Клуб нового члена Клуба с первичной закупкой на 45 баллов. Далее в течение месяца его вступления в Клуб новичок приобрел продукта еще на 120 баллов**

**Ваше вознаграждение по Прямой премии:  $45 \times 18\%=8,1$  баллов;**

**Вознаграждение по Уровневому бонусу:  $120 \times 5\%=6$  баллов;**

**Итого: 8,1 баллов + 6 баллов = 14,1 балла (11,83 евро).**

## 2. Премия быстрого роста

*На начальном этапе своей деятельности дистрибьютор имеет возможность быстро развивать свою структуру и увеличить свое вознаграждение, используя предусмотренную для этого стартовую программу «2х2»*

**Премия по программе «2х2» в месяце ее выполнения (2-й месяц программы) 75 баллов**

### **Пример:**

**В 1-й месяц работы по программе «2х2»**

**Вы делаете закупку (ЛО) на 45 баллов.**

**По Вашей рекомендации в клуб вступили 2 человека с закупкой по 45 баллов.**

**Итого во 1-й месяц Ваш ГО-3 = 135 баллов.**

**Вы Консультант ТРАДО клуба**

**Ваше вознаграждение первого месяца:**

**90 баллов  $\times 18\%$  = 16,2 балла; (вознаграждение по «Прямой премии»)**

**Всего вознаграждений за 1-й месяц: 16,2 баллов (13,60 евро)**

**Во 2-й месяц**

**Ваша закупка (ЛО) = 45 баллов. По Вашей рекомендации во 2-й месяц вступили 2 новых человека с закупками по 45 баллов и приглашенные Вами члены Клуба в предыдущем месяце пригласили каждый по 2 новичка с закупками по 45 баллов.**

**Итого во 2-й месяц Ваш ГО-3 = 405 баллов**

**Вы выполнили квалификацию Бизнес-консультанта.**

**Ваше вознаграждение второго месяца:**

**Прямая премия - 90 баллов  $\times 18\%$  = 16,2 балла**

**1-й уровень - 90  $\times 5\%$  = 4,5 баллов; (вознаграждение по «Уровневому бонусу»)**

**2-й уровень - 180  $\times 15\%$  = 27 баллов; (вознаграждение по «Уровневому бонусу»)**

**Всего вознаграждений за 2-й месяц:**

**4,5+27=31,5 балл (уровневый бонус) +16,2 (прямая премия) +75 баллов (премия «2х2») = 122,7 баллов (103,03 евро)**

## 3. Премия «13-ая зарплата»

Для постоянно активных членов Клуба.

Ею премируются все консультанты Клуба (ниже статуса «Директор»), которые ежемесячно, в течение 12 месяцев (с января по декабрь) выполняли рекомендованную активность 60 баллов (рА). Новые члены Клуба тоже могут получить эту премию, если ежемесячно, с месяца вступления, выполняют рА и имеют на 30 декабря суммарный ЛО не менее 600 баллов.

Новые Бизнес - Консультанты могут получить эту премию, если являются членами Клуба не менее 3 месяцев и ежемесячно выполняют рА.

Выплаты производятся ежегодно – в январе месяце.

## 4. Премия личного объема.

*План позволяет получать вознаграждение как тем, кто преимущественно покупает продукт, так и тем, кто активно развивает свою структуру.*

Совершив первую покупку, член Клуба имеет право на скидку с личных закупок, превышающих определенный объем. Планом предусмотрен размер премий за превышение ЛО. Члену Клуба начисляется 10% на баллы от 60 до 100, и 18% на ЛО свыше 100 баллов.

### **Пример.**

**Ваши закупки продуктов на ЛО в этом месяце составили 300 баллов.**

**Из них 60 баллов – ЛО (на рА премия не начисляется)**

**Вам будет начислена премия с 240 баллов (300-60= 240). Причем, с 40 баллов – 10% = 4 балла, и с 200 баллов – 18% = 36 баллов. Всего 4+36= 40 баллов (33,58 евро)**

**Примечание.**

**Премия ЛО начисляется со второго месяца, т.е. с месяца, следующего за месяцем вступления.**

## 5. Премия активности (участие в Программе путешествий)

Для наиболее активных членов Клуба (ниже статуса «Сенатора») предусмотрена возможность накопления «акций активности», которые начисляются за:

- выполнение программы Клуба «2x2» – 1 акция активности,
- каждого 3-го подписанного в одном месяце члена Клуба с закупкой не менее 100 баллов – 1 акция активности,
- каждого подписанного Бизнес-консультанта (вход БК) – 1 акция активности,
- вход Бизнес-Консультантом - 1 акция активности,
- каждого члена клуба в вашей 1-й линии, выполнившего программу "13-я зарплата" - 1 акция активности.
- каждого члена клуба в вашей 1-й линии, выполнившего программу "2x2" - 1 акция активности.

Для выплаты премий активности используется Фонд активности, который составляет до 2% совокупного объема продаж компании. Фонд распределяется по решению Совета директоров, в соответствии с заработанными акциями в виде премий на программу путешествий для дистрибьюторов, заработавших акции.

### *Примечание.*

*Ограничение участия в программе (ниже статуса «Сенатора») не распространяется на участников, добившихся этой или более высокой квалификации в период между подведением итогов программы.*

**Бонусы начисляются по уровням в зависимости от квалификации члена Клуба.**

*В Плате предусмотрены плавные переходные ступени, на каждой из которых дистрибьютор получает вознаграждение по мере роста его структуры, без уменьшения вознаграждения при повышении квалификации нижестоящих дистрибьюторов.*

### **Квалификации и статусы членов Клуба**

**Все вступившие в Клуб имеют статус Члена Клуба.**

**Все члены Клуба** имеют тот статус, на который однажды квалифицировались, но получают вознаграждение – согласно квалификации данного отчетного периода.

Отчетным периодом для квалификации является один месяц.

**Статусы членов Клуба:** Консультант, Бизнес-консультант, Лидер, Менеджер, Старший менеджер, Директор, Ведущий директор, Сенатор.

Условия квалификации на статусы изложены в отдельной таблице.

Время квалификации – в месяц выполнения указанных условий, кроме статусов Менеджер и Ведущий директор – 2 месяца, Сенатор – 3 месяца.

### **Член Клуба.**

Для того, чтобы стать членом Клуба, необходимо выполнить условия:

1. Заполнить Анкету-Соглашение
2. Оплатить вступительный взнос.
3. Сделать первичную закупку продуктов минимум на 45 баллов (3 ед.)

Вы получаете:

1. Возможность закупки продуктов по Клубной цене со скидкой 25% от клиентской цены.
2. Возможность получения Премии личного объема 10-18%.
3. Документацию по продуктам (печатную продукцию, видеоматериалы и др.)
4. Возможность бесплатного обучения технологиям восстановления здоровья и основам применения аюрведических продуктов Клуба.

Кроме этого, компания открывает и поддерживает на своем сайте для каждого члена клуба информационно-рабочий интернет-ресурс в виде Личного кабинета члена клуба, а также адрес электронной почты.

### **Консультант**

Для того, чтобы члену Клуба стать Консультантом, необходимо выполнить условия:

1. Рекомендовать хотя бы одного человека для вступления в члены Клуба.
2. Приобретать продукт компании не менее, чем на 45 баллов (3 ед.) каждый месяц.

Вознаграждение:

1. Премия личного объема 10-18%
2. Прямая премия 18% от первых закупок приглашенных лично Вами.
3. Бонус в размере 5% от объемов закупок членов Клуба Вашего 1-го уровня
4. Бонус в размере 10% от объемов закупок членов Клуба Вашего 2-го уровня
5. Возможность участия в программе «2х2»
6. Возможность получения Премии активности.

### **Бизнес-консультант**

Для того, чтобы члену Клуба стать Бизнес - Консультантом, необходимо выполнить условия:

1. Иметь групповой объем закупок в первых трех уровнях (ГО-3), включая собственный ЛО, не менее, чем 360 баллов. (Или вступить в Клуб с единовременной закупкой 360 баллов – вход Бизнес - Консультантом).
2. Приобретать каждый месяц продукт компании не менее, чем на 45 баллов (3 ед.).

Вознаграждение:

1. Премия личного объема 10-18%
2. Прямая премия 18% от первых закупок приглашенных лично Вами.
3. Бонус в размере 5% от объемов закупок членов Клуба Вашего 1-го уровня
4. Бонус в размере 15% от объемов закупок членов Клуба Вашего 2-го уровня
5. Бонус в размере 5% от объемов закупок членов Клуба Вашего 3-го уровня
6. Возможность участия в программе «2х2»
7. Возможность получения Премии активности.

### **Лидер**

Для того, чтобы члену Клуба стать Лидером, необходимо выполнить условия:

1. Приобретать каждый месяц продукт компании не менее, чем на 60 баллов (4 ед.).
2. Иметь в первом уровне 3-х активных дистрибьюторов, ежемесячно выкупающих продукт компании по 60 баллов.
3. Иметь групповой объем закупок в первых трех уровнях (ГО-3), включая собственный ЛО, не менее, чем 900 баллов.

Вознаграждение:

1. Премия личного объема 10-18%
2. Прямая премия 18% от первых закупок приглашенных лично Вами.
3. Бонус в размере 5% от объемов закупок членов Клуба Вашего 1-го уровня
4. Бонус в размере 18% от объемов закупок членов Клуба Вашего 2-го уровня
5. Бонус в размере 5% от объемов закупок членов Клуба Вашего 3-го уровня
6. Бонус в размере 4% от объемов закупок членов Клуба Вашего 4-го уровня
7. Возможность получения Премии активности
8. Возможность участия в программе «2x2»

### **Менеджер**

Для того, чтобы члену Клуба стать Менеджером, необходимо выполнить условия:

1. Приобретать каждый месяц продукт компании не менее, чем на 60 баллов (4 ед.).
2. Иметь в первом уровне 6 активных дистрибьюторов, ежемесячно выкупающих продукт компании по 60 баллов.
3. Иметь групповой объем закупок в первых трех уровнях (ГО-3), включая собственный ЛО, не менее, чем 2000 баллов.
4. Время квалификации – два месяца подряд.

Вознаграждение:

5. 10-18% - премия личного объема
6. 18% - прямая премия от первых закупок приглашенных лично Вами.
7. 5% - бонус от объемов закупок членов Клуба Вашего 1-го уровня
8. 18% - бонус от объемов закупок членов Клуба Вашего 2-го уровня
9. 5% - бонус от объемов закупок членов Клуба Вашего 3-го уровня
10. 4% - гарантированный бонус от объемов закупок 4-го уровня
11. 4% - бонус с 5-го уровня вплоть до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке Менеджера или дистрибьютора рангом выше.
12. Возможность получения Премии активности
13. Возможность участия в программе «2x2»

### **Старший Менеджер**

Для того, чтобы члену Клуба стать Старшим Менеджером, необходимо выполнить условия:

1. Приобретать каждый месяц продукт компании не менее, чем на 60 баллов.
2. Иметь в первом уровне 6 активных дистрибьюторов, ежемесячно выкупающих продукт компании по 60 баллов.
3. Иметь групповой объем закупок в первых трех уровнях (ГО-3), включая собственный ЛО, не менее, чем 2500 баллов.
4. Иметь в своей структуре минимум одного Менеджера.

Вознаграждение:

5. 10-18% - премия личного объема
6. 18% - прямая премия от первых закупок приглашенных лично Вами.
7. 5% - бонус от объемов закупок членов Клуба Вашего 1-го уровня
8. 18% - бонус от объемов закупок членов Клуба Вашего 2-го уровня
9. 5% - бонус от объемов закупок членов Клуба Вашего 3-го уровня
10. 6% - гарантированный бонус от объемов закупок 4-го уровня
11. 6% - бонус с 5-го уровня вплоть до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке Менеджера или дистрибьютора рангом выше.
12. 2% - бонус с 4-го уровня квалифицировавшегося в этой ветке первого Менеджера вплоть

13. до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке 2-го Менеджера или дистрибьютора рангом выше.
14. Возможность получения Премии активности.
15. Возможность участия в программе «2x2»

### **Директор**

Для того, чтобы члену Клуба стать Директором, необходимо выполнить условия:

1. Приобретать каждый месяц продукт компании не менее, чем на 60 баллов.
2. Иметь в первом уровне 8 активных дистрибьюторов, ежемесячно выкупающих продукт компании по 60 баллов.
3. Иметь групповой объем закупок в первых трех уровнях (ГО-3), включая собственный ЛО, не менее, чем 5000 баллов.
4. Иметь в своей структуре минимум двух Старших Менеджеров.

Вознаграждение:

5. 10-18% - премия личного объема
6. 18% - прямая премия от первых закупок приглашенных лично Вами.
7. 5% - бонус от объемов закупок членов Клуба Вашего 1-го уровня
8. 18% - бонус от объемов закупок членов Клуба Вашего 2-го уровня
9. 5% - бонус от объемов закупок членов Клуба Вашего 3-го уровня
10. 9% - гарантированный бонус от объемов закупок 4-го уровня
11. 9% - бонус с 5-го уровня вплоть до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке Менеджера или дистрибьютора рангом выше.
12. 6% - бонус с 4-го уровня квалифицировавшегося в этой ветке первого Менеджера или Старшего Менеджера вплоть до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке 2-го Старшего Менеджера или дистрибьютора рангом выше.
13. 3% - бонус с 4-го уровня квалифицировавшегося в этой ветке первого Директора вплоть до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке 2-го Директора или дистрибьютора рангом выше.
14. 3% - бонус с 4-го уровня квалифицировавшегося в этой ветке второго Директора вплоть до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке 3-го Директора или дистрибьютора рангом выше.
15. Получение Директорского бонуса.
16. Возможность получения Премии активности

### **Ведущий Директор**

Для того, чтобы члену Клуба стать Ведущим Директором, необходимо выполнить условия:

1. Приобретать каждый месяц продукт компании не менее, чем на 60 баллов.
2. Иметь в первом уровне 10 активных дистрибьюторов, ежемесячно выкупающих продукт компании по 60 баллов.
3. Иметь групповой объем закупок в первых трех уровнях (ГО-3), включая собственный ЛО, не менее, чем 10000 баллов.
4. Иметь Структурный объем не менее 70000 баллов.
5. Иметь в своей структуре минимум трех Директоров.
6. Время квалификации – два месяца подряд.
7. Возможность получения Премии активности

#### Вознаграждение:

8. 10-18% - премия личного объема
9. 18% - прямая премия от первых закупок приглашенных лично Вами.
10. 5% - бонус от объемов закупок членов Клуба Вашего 1-го уровня
11. 18% - бонус от объемов закупок членов Клуба Вашего 2-го уровня
12. 5% - бонус от объемов закупок членов Клуба Вашего 3-го уровня
13. 9% - гарантированный бонус от объемов закупок 4-го уровня
14. 9% - бонус с 5-го уровня вплоть до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке Менеджера или дистрибьютора рангом выше.
15. 6% - бонус с 4-го уровня квалифицировавшегося в этой ветке первого Менеджера или Старшего Менеджера вплоть до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке 2-го Старшего Менеджера или дистрибьютора рангом выше.
16. 3% - бонус с 4-го уровня квалифицировавшегося в этой ветке первого Директора вплоть до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке 2-го Директора или дистрибьютора рангом выше.
17. 3% - бонус с 4-го уровня квалифицировавшегося в этой ветке второго Директора вплоть до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке 3-го Директора или дистрибьютора рангом выше.
18. 2% - бонус с 4-го уровня квалифицировавшегося в этой ветке первого Ведущего Директора вплоть до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке 2-го Ведущего Директора или дистрибьютора рангом выше.
19. 2% - бонус с 4-го уровня квалифицировавшегося в этой ветке второго Ведущего Директора вплоть до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке 3-го Ведущего Директора или дистрибьютора рангом выше.
20. Получение Директорского бонуса.

#### Сенатор

Для того, чтобы члену Клуба стать Сенатором, необходимо выполнить условия:

1. Приобретать каждый месяц продукт компании не менее, чем на 60 баллов.
2. Иметь в первом уровне 12 активных дистрибьюторов, ежемесячно выкупающих продукт компании по 60 баллов.
3. Иметь групповой объем закупок в первых трех уровнях (ГО-3), включая собственный ЛО, не менее, чем 10000 баллов.
4. Иметь Структурный объем не менее 250000 баллов.
5. Иметь в своей структуре минимум трех Ведущих Директоров.
6. Время квалификации – три месяца подряд.

#### Вознаграждение:

7. 10-18% - премия личного объема
8. 18% - прямая премия от первых закупок приглашенных лично Вами.
9. 5% - бонус от объемов закупок членов Клуба Вашего 1-го уровня
10. 18% - бонус от объемов закупок членов Клуба Вашего 2-го уровня
11. 5% - бонус от объемов закупок членов Клуба Вашего 3-го уровня
12. 9% - гарантированный бонус от объемов закупок 4-го уровня
13. 9% - бонус с 5-го уровня вплоть до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке Менеджера или дистрибьютора рангом выше.
14. 6% - бонус с 4-го уровня квалифицировавшегося в этой ветке первого Менеджера или Старшего Менеджера вплоть до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке 2-го Старшего Менеджера или дистрибьютора рангом выше.

15. 3% - бонус с 4-го уровня квалифицировавшегося в этой ветке первого Директора вплоть до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке 2-го Директора или дистрибьютора рангом выше.
16. 3% - бонус с 4-го уровня квалифицировавшегося в этой ветке второго Директора вплоть до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке 3-го Директора или дистрибьютора рангом выше.
17. 2% - бонус с 4-го уровня квалифицировавшегося в этой ветке первого Ведущего Директора вплоть до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке 2-го Ведущего Директора или дистрибьютора рангом выше.
18. 2% - бонус с 4-го уровня квалифицировавшегося в этой ветке второго Ведущего Директора вплоть до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке 3-го Ведущего Директора или дистрибьютора рангом выше.
19. 2% - бонус с 4-го уровня квалифицировавшегося в этой ветке первого Сенатора вплоть до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке 2-го Сенатора.
20. 2% - бонус с 4-го уровня квалифицировавшегося в этой ветке второго Сенатора вплоть до бесконечности, включая 1,2 и 3-й уровни квалифицировавшегося в этой ветке 3-го Сенатора.
21. Получение Директорского бонуса.
22. \*Получение Сенаторской премии.  
**\*Первый Сенатор Компании в качестве первой Сенаторской премии получит АВТОМОБИЛЬ.**