

SYNERGY WORLDWIDE

MEGA-MATCH®
PLAN
WYNAGRADZANIA

WERSJA NA POLSKĘ | LIPIEC 2012

SYNERGY
leave a legacy

MEGA-MATCH®

PLAN WYNAGRADZANIA

WERSJA NA POLSKĘ - LIPIEC 2012

Wprowadzenie	3
CZĘŚĆ PIERWSZA	
Krótką charakterystyka	3
CZĘŚĆ DRUGA	
Terminy, które trzeba znać	5
CZĘŚĆ TRZECIA	
Jak zostać dystrybutorem.....	6
CZĘŚĆ CZWARTA	
Sposoby zarabiania	
Zysk ze sprzedaży	8
Premia za szybki start.....	8
Rabat elitarny	9
Prowizja podstawowa	9
Premia Mega-Match	10
Premia przywódcza.....	11
Premia za udział globalny.....	12
CZĘŚĆ PIĄTA	
Wyróżnienie.....	13

Binarny plan wynagradzania Mega-Match®

Niezwykle istotne jest pełne zrozumienie planu wynagradzania w tej działalności. Zachęcamy do dokładnego zapoznania się z tym jedynym w swoim rodzaju planem wynagradzania oraz naszymi metodami budowania niezależności finansowej. Zapraszamy do współpracy i życzymy samych sukcesów.

WPROWADZENIE

Plan wynagradzania to sposób naliczania i przydzielania przychodów dystrybutorom na podstawie wypracowanej przez nich sprzedaży oraz sprzedaży przez ich struktury. Firma Synergy WorldWide utworzyła jedyny w swoim rodzaju, przełomowy plan wynagradzania, dający znacznie większe możliwości niż wszelkie inne takie systemy. Określamy go nazwą binarnego planu wynagradzania Mega-Match.

Co miesiąc Synergy wypłaca 55% obrotu w postaci prowizji.

Jednym z dowodów naszego zaangażowania w rozwój dystrybutorów jest fakt, że Synergy co miesiąc wypłaca 55% całości sprzedaży podlegającej prowizjom po wypłacie premii za szybki start i rabatu elitarnego. Pięćdziesiąt procent jest przeznaczane na opłacenie prowizji podstawowej, Mega-Match oraz globalnego udziału. Pięć procent idzie na opłacenie premii przywódczej. Premie za szybki start i rabatu elitarnego są zasilane przez odliczenie liczby punktów CV z kwalifikującego się zamówienia. Ponadto dystrybutor wypracowuje zwykły zysk z każdej sprzedaży detalicznej. Ten niezwykle korzystny plan wynagradzania daje dystrybutorowi nieograniczony potencjał zarobku.

Nasz binarny plan wynagradzania Mega-Match uwzględnia najlepsze części innych planów wynagradzania przy jednoczesnym wyeliminowaniu ich wad. Jesteśmy przekonani, że to najbardziej rewolucyjny plan wynagradzania w branży. Celem tego dokumentu jest zdefiniowanie i szczegółowe objaśnienie planu wynagradzania Mega-Match.

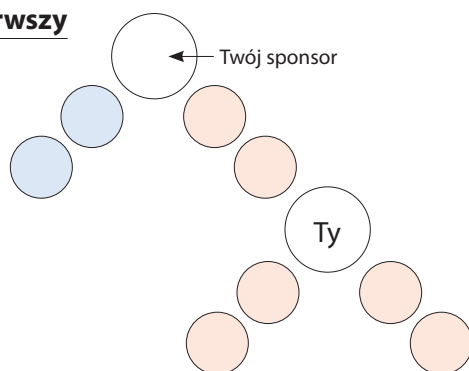
W firmie Synergy działa globalny plan wynagradzania, umożliwiający dystrybutorom rozwijanie międzynarodowej działalności. Ponieważ firma prowadzi działalność globalną, przedstawiając tutaj możliwości planu, wszystkie kwoty i prowizje będziemy przedstawiać w jednej walucie — w dolarach amerykańskich (USD). Ale bez obaw: wszelkie prowizje i inne kwoty należne ze strony Synergy lub na rzecz Synergy będą przetwarzane i wypłacane/przyjmowane w walucie kraju rejestracji po ustalonym przez Synergy kursie wymiany, który może ulegać zmianom odpowiednio do okoliczności; o takich zmianach dystrybutorzy są informowani z 30-dniowym wyprzedzeniem. Bieżący kurs wymiany waluty na potrzeby prowizji Synergy można znaleźć w zestawieniu prowizji.

CZĘŚĆ PIERWSZA

Krótką charakterystyka

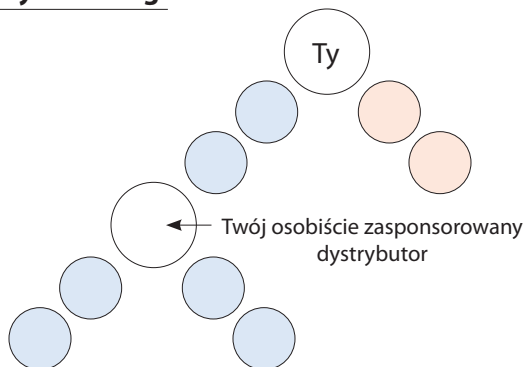
Osoba wchodząca w poczet dystrybutorów produktów Synergy zostaje umieszczona w pewnej hierarchii biznesowej. Tę strukturę hierarchiczną określamy również mianem „drzewa”. Nowy dystrybutor zajmuje pozycję gdzieś poniżej swojego sponsora.

Przykład pierwszy



Każdy okrąg na tym wykresie odpowiada pewnej pozycji naszej działalności — nazywamy go miejscem w systemie lub TC (Tracking Centre). Kiedy dystrybutor zaczyna sponsorować innych w ramach działalności Synergy, te nowe osoby zajmą miejsca w systemie poniżej tego dystrybutora, po jego prawej lub lewej stronie (określamy to mianem prawej lub lewej odnogi).

Przykład drugi



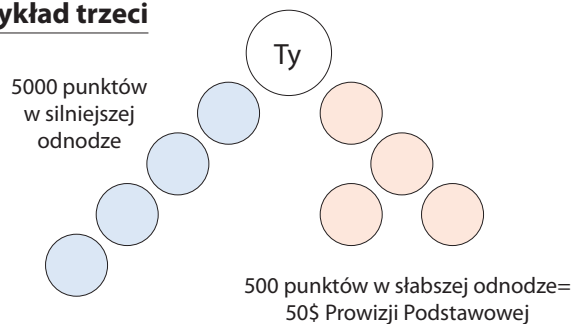
Każdego miesiąca dystrybutor zarabia na tej działalności w następujący sposób:

(1) Odsprzedając produkty użytkownikom i wypracowując zwykły zysk za sprzedaż detaliczną. Dystrybutor sam określa zysk ze sprzedaży detalicznej. Synergy zaleca narzut 30-procentowy.

(2) Sponsorując nowe osoby zamawiające produkty — osoby te zajmują kolejne miejsca w systemie, a dystrybutor zarabia premię za szybki start.

(3) Ponadto kwalifikując się do poziomu elitarnego, dystrybutor może zarabiać rabat elitarny przez zakup i sprzedaż dodatkowego 1 zamówienia miesięcznie przez takie miejsce w systemie (TC).

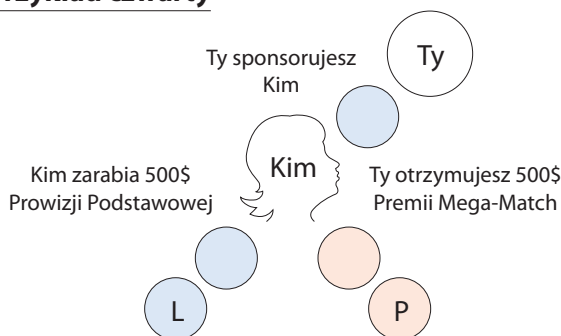
Przykład trzeci



Ta wypłata ma wysokość szacunkową, obliczoną na podstawie 50-procentowej puli na wypłaty.

(4) Budując dwie „odnogi”, tzn. sponsorując nowe osoby w ramach tej działalności. Takie osoby zakupią produkty do odsprzedaży. Dla każdego produktu jest określona ilość punktów CV podlegający prowizjom (CV — comissionable volume). Podstawowa prowizja wynosi do 10% CV na słabszej odnodze. Na schemacie prawa odnoga jest odnogą słabszą, a więc prowizja podstawowa na ten dzień wyniosłaby do 50 USD*.

Przykład czwarty



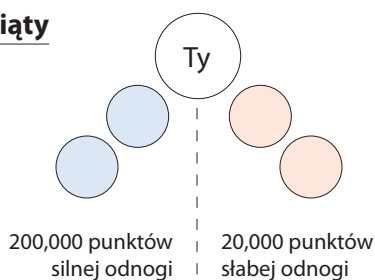
Ta wypłata ma wysokość szacunkową, obliczoną na podstawie 50-procentowej puli na wypłaty.

(5) Kiedy dystrybutor sponsoruje kogoś w ramach tej działalności, i ta osoba zarobi podstawową prowizję, dystrybutor otrzymuje odpowiadającą temu kwotę, czyli prowizję Mega-Match.

Załóżmy, że dystrybutor sponsoruje Kasię, która wypracowuje podstawową prowizję w kwocie 500 USD* — wtedy dystrybutor otrzymuje prowizję Mega-Match również w wysokości 500 USD*. To działa bez względu na to, w którym miejscu jego hierarchii Kasia się znajduje.

(6) W miarę rozwoju działalności dystrybutorowi może zacząć przysługiwać premia przywódcza. Premia przywódcza to źródło atrakcyjnego przychodu wypłacanego na podstawie ilości punktów silnej odnogi. Dystrybutor może zacząć zarabiać premię przywódczą, kiedy słaba odnoga osiągnie minimum 6000 punktów CV.

Przykład piąty



Premia przywódcza: $0,5\% \times 3(20\ 000)$ lub 300 USD

Ta wypłata ma wartość szacunkową, obliczoną na podstawie 5-procentowej puli na wypłaty.

(7) Po osiągnięciu przynajmniej 400 000 punktów CV na słabej odnodze i otrzymaniu tytułu Presidential Executive lub wyższego, dystrybutorowi przysługuje uczestnictwo w premii za udział globalny. Jest to premia w wysokości 1% od łącznej globalnej liczby punktów CV dzielona między wszystkich kwalifikujących się do niej dystrybutorów. Dystrybutorzy, którzy osiągnęli kwalifikację do rangi Double i Triple Presidential Executive, zarabiają odpowiednio dwu- lub trzykrotną kwotę udziału w premii za udział globalny z danego miesiąca.

To krótkie omówienie stanowi jedynie wstęp do zasad binarnego planu wynagradzania Mega-Match. Szczegółowe informacje na temat planu zamieszczono w pozostałej części broszury.

CZĘŚĆ DRUGA

Terminy, które trzeba znać

W planie wynagradzania operuje się specyficznymi dla niego terminami. Przed przejściem dalej warto poświęcić trochę czasu i zapoznać się ze znaczeniem następujących terminów:

Zdeponowana wartość obrotu: pozostała liczba nowych punktów CV w danym miesiącu na miejsce w systemie TC silnej odnogi po odliczeniu odpowiednich punktów CV na prowizje podstawowe. Ta wartość jest „zdeponowana” na silnej odnodze dopóty, dopóki dystrybutor utrzymuje każdego miesiąca przynajmniej poziom kwalifikacji standardowej. Jeśli silna odnoga stanie się odnogą słabą (na podstawie miesięcznych punktów CV), dostępna zdeponowana wartość obrotu zostaje dodana do nowej słabej odnogi na potrzeby obliczania prowizji podstawowych oraz odpowiadających im

pro wizji Mega-Match. Zdeponowana wartość obrotu nie ma wpływu na poziom odznaki, premię przywódczą ani inne premie.

Klient: osoba lub grupa osób zakupujących produkt bezpośrednio od dystrybutora lub przez konto klienta.

Obroty podlegające prowizji: Obroty podlegające prowizji (CV — commissionable volume) to kwota przypisana każdemu produktowi lub pakietowi produktów zakupywanych w celu odsprzedaży. Nie jest to wartość pieniężna w Polskich Złoty ch, lecz wartość stosowana w naszym systemie wynagradzania na potrzeby obliczania prowizji. Dla większości produktów CV jest równe cenie hurtowej. Punkty CV gromadzi się przez zakup produktów do odsprzedaży. Im więcej dystrybutor sprzedaje produktów, tym więcej gromadzi punktów CV.

Odnoga: Opisując innym dystrybutorom ich umiejscowienie poniżej naszego miejsca w systemie (TC), często używamy terminu „odnogi” działalności. Nowi dystrybutorzy są umieszczani po prawej lub lewej stronie jednego z miejsc w systemie prowadzonych przez danego dystrybutora.

Pule na wypłaty: Synergy co miesiąc wypłaca 55% globalnej kwoty wypłat, dzieląc tę sumę na pulę wypłat 50% oraz pulę wypłat 5%. Pula wypłat 50% jest pożytkowana na premię podstawową, Mega-Match oraz premię za udział globalny. Synergy określa kwotę zarobioną przez każdego dystrybutora w ramach tych trzech premii, stosując odpowiednie dla każdej z nich zasady i ograniczenia. Jeśli wstępnie obliczona kwota premii wynosi mniej lub więcej niż łączna wartość w Polskich Złoty ch 50-procentowej puli wypłat, wypłata zostaje równomiernie skorygowana dla wszystkich dystrybutorów tak, aby łączna kwota wypłat równała się puli wypłat 50%. W podobny sposób pula wypłat 5% zasila premię

przywódczą. Narzut ze sprzedaży detalicznej, premie za szybki start oraz rabaty elitarne nie zaliczają się do pul wypłat.

Pulse: narzędzie internetowe służące do zarządzania działalnością w ramach Synergy.

Przenoszenie w górę: Kiedy oblicza się obroty podlegające prowizji dla każdej odnogi dystrybutora, łączna zaliczona ilość punktów jest „przenoszona w górę” na każdą osobę stojącą w hierarchii powyżej dystrybutora. Przenoszenie w górę ma na celu zapewnienie korzyści ze sprzedaży na danej odnodze wszystkim związanym z nią osobom.

Sponsor: Jest to osoba, która wprowadziła dystrybutora w tę działalność i pomogła w jego rejestracji. Kiedy z kolei ten dystrybutor wprowadza do Synergy nowe osoby, on staje się ich sponsorem.

Dystrybutor: Dana osoba zostaje dystrybutorem produktów Synergy po wypełnieniu formularza startowego i przyjęciu go przez firmę.

Miejsce w systemie (TC — Tracking Centre): Miejsce w systemie nazywamy podstawowy element składowy działalności dystrybutora. Dystrybutor posiada jedno lub trzy miejsca w systemie.

Sprzedaż hurtowa/detaliczna: Tak jak w każdej działalności handlowej, wyróżniamy ceny hurtowe i ceny detaliczne. Przywilejem dystrybutora Synergy jest możliwość zakupu produktów Synergy po cenach hurtowych, które następnie dystrybutor odsprzedaje klientom po cenie detalicznej.

CZĘŚĆ TRZECIA

Jak zostać dystrybutorem

KROK 1: Wniosek o członkostwo

Z pomocą sponsora osoba może wystąpić o członkostwo online, drogą telefoniczną lub przez wypełnienie formularza startowego i przesłanie zeskanowanej kopii do naszej firmy e-mailem, pocztą lub faksem wraz ze wszelkimi wymaganymi załącznikami. Po zaakceptowaniu wniosku przez Synergy WorldWide osoba taka zostaje oficjalnym dystrybutorem i otrzymuje numer identyfikacyjny Synergy.

UWAGA: W przypadku przesyłania wniosku drogą internetową (online) konieczne jest także przesłanie wypełnionego formularza startowego pocztą, faksem lub skan w ciągu 14 dni; jest to warunek konieczny do wypłaty prowizji.

Wstąpienie w poczet dystrybutorów oznacza uzyskanie następujących możliwości:

- Możliwość zakupu i odsprzedaży produktów.
 - Możliwość zarabiania odpowiednich prowizji.
 - Dostęp do dodatkowych materiałów, takich jak:
 - pakiet startowy Synergy,
 - dostęp do narzędzia Pulse - własnego wirtualnego biura Synergy
-

Wszystkie wnioski zgłoszeniowe przesłane przez Internet lub wprowadzone drogą telefoniczną (określane także jako rejestracja przedwstępna) muszą zostać potwierdzone w ciągu 72 godzin podpisanym wnioskiem startowym. Taki podpisany wniosek startowy zabezpiecza relację sponsora z nowym dystrybutorem. W przypadku niedostarczenia wypełnionego wniosku startowego i załączników do Synergy w ciągu 30 dni od

rejestracji przedwstępnej firma Synergy zastrzega prawo do wstrzymania wypłat prowizji aż do otrzymania takiej dokumentacji.

UWAGA: Identyfikator Synergy jest przesyłany do dystrybutora pocztą e-mail, dlatego należy pamiętać o umieszczeniu adresu e-mail we wniosku zgłoszeniowym. Identyfikator należy zachować w bezpiecznym miejscu. Jest on potrzebny podczas kupowania produktów oraz rejestracji nowych dystrybutorów.

KROK 2: Aktywacja miejsca w systemie (TC)

Rejestracja wymaga aktywowania przynajmniej jednego miejsca w systemie (TC). Miejsce w systemie można aktywować na dwa sposoby.

Opcja 1: Jedno zamówienie na przynajmniej 70 CV i sponsoring osoby generujące jedno zamówienie produktów na przynajmniej 70 CV aktywuje jedno miejsce w systemie (opcja Leader). 45 Polskich złotych premii za szybki start jest wypłacony osobistemu sponsorowi. (Więcej informacji na temat premii za szybki start zamieszczono w części 4).

UWAGA: Dystrybutor nie musi sponsorować innego dystrybutora, aby przysługiwał mu rabat elitarny.

Opcja 2: Jedno zamówienie na przynajmniej 210 CV aktywuje trzy miejsca w systemie (opcja Executive). 135 Polskich złotych premii za szybki start jest wypłacony osobistemu sponsorowi.

Spełniając wymagania opcji aktywacji miejsca w systemie Leader lub Executive, nowy dystrybutor otrzymuje prawo do detalicznej sprzedaży produktów oraz otrzymywania odpowiednich premii i prowizji za dany miesiąc.

Dystrybutor może początkowo aktywować opcję Leader, a potem przejść na opcję Executive, składając

dotatkowe zamówienie na produkty za przynajmniej 140 CV. Ta suma 140 CV musi przypadać na jedno zamówienie. 90 Polskich złotych premii za szybki start jest wypłacony osobistemu sponsorowi. Aby sponsor mógł otrzymać premię za szybki start, takie zamówienie rozszerzające musi zostać wykonane w ciągu sześciu miesięcy od rejestracji dystrybutora.



UWAGA: Przy zamówieniu rozszerzającym dystrybutor jest kwalifikowany do otrzymania należnych prowizji za dany miesiąc; ponadto może zachować zdeponowaną wartość obrotu (punkty przeniesione z poprzednich miesięcy).

KROK 3: Kwalifikacja (standardowa i elitarna)

Trzecim krokiem jest comiesięczne dbanie o kwalifikację swojego miejsca(miejsc) w systemie (TC).

Miejsce w systemie jest kwalifikowane każdego miesiąca przez zakup produktów do odsprzedaży za minimum 70 CV w TC 1.

- **Kwalifikacja standardowa:** Najłatwiejszym sposobem na utrzymanie comiesięcznych kwalifikujących się zamówień na koncie jest ustawienie wysyłki automatycznej na 70 CV lub więcej, realizowanej określonego dnia każdego miesiąca. Takie zamówienie jest składane bezpośrednio dla TC 1.
- **Kwalifikacja elitarna:** Podobnie jak w przypadku kwalifikacji standardowej, najlepszym sposobem utrzymania comiesięcznego poziomu elitarnego na koncie jest ustawienie wysyłki automatycznej na 120

CV lub więcej, realizowanej określonego dnia każdego miesiąca. To kwalifikuje dystrybutora do otrzymywania wszelkich premii za ten miesiąc, w tym rabatu elitarnego.

W przypadku zmiany produktu lub daty dostawy wysyłki automatycznej, aby zmiana taka była skuteczna dla wysyłki automatycznej danego miesiąca, musi ona zostać wprowadzona nie później niż na 5 dni roboczych przed datą wysyłki.

Wszelkie zamówienia wymagane do kwalifikacji muszą być składane na miejsce w systemie TC 1. Utrzymanie kwalifikacji miejsc w systemie (TC) zapewni przenoszenie zgromadzonych punktów na kolejne miesiące (tzw. zdeponowana wartość obrotu).

KROK 4: Zakup i odsprzedaż produktów

Dystrybutor, który otrzymał identyfikator Synergy, może rozpocząć zakup produktów po cenie hurtowej dystrybutora. Następnie produkty te może odsprzedać innym. Dystrybutor sam określa marżę nakładaną na sprzedawane produkty; firma Synergy zaleca narzut 30-procentowy. Firma Synergy przygotowała pakiety dobrze sprzedających się produktów, pozwalające uzyskać jeszcze lepszy zarobek. Ponadto istnieją automatyczne programy sprzedaży detalicznej, w których dystrybutor może brać udział.

CZĘŚĆ CZWARTA

Sposoby zarabiania

W ramach planu wynagradzania Mega-Match firmy Synergy można zarabiać na różne sposoby.

1. Zysk ze sprzedaży
2. Premia za szybki start
3. Rabat elitarny
4. Prowizja podstawowa
5. Premia Mega-Match®
6. Premia przywódcza
7. Premia za udział globalny

1. Zysk ze sprzedaży

Synergy WorldWide umożliwia swoim dystrybutorom odsprzedawanie produktów klientom detalicznym. Tradycyjną metodą zarabiania marży jest kupowanie produktów w Synergy po cenie hurtowej i odsprzedawanie ich za cenę detaliczną. Przynajmniej 70% wszystkich zakupionych produktów powinno być odsprzedawanych klientom detalicznym.

2. Premia za szybki start

Premia za szybki start w wysokości 45 Polskich złotych na każde aktywowane miejsce w systemie (TC) pozwala nowym dystrybutorom uzyskać istotny dochód przez naliczenie prowizji od hurtowego zamówienia aktywującego składanego przez nowego sponsorowanego dystrybutora.

➔ Aby zakwalifikować się do uzyskania premii za szybki start za dany miesiąc, dystrybutor musi:

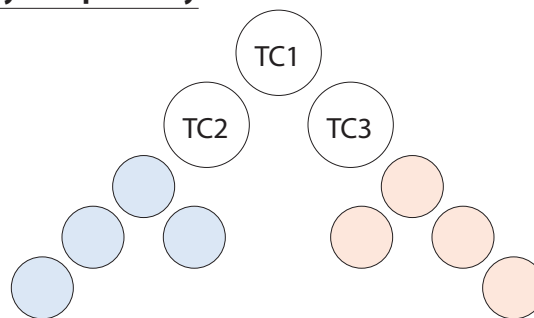
- mieć przynajmniej jedno aktywowane miejsce w systemie (TC) oraz złożyć łączne zamówienie na

przynajmniej 70 CV w miesiącu, dla którego naliczana jest prowizja; oraz

- osobiście zasponsorować przynajmniej jednego nowego dystrybutora w opcji Leader lub Executive w tym miesiącu, dla którego naliczana jest prowizja.

UWAGA: Premia za szybki start wypłacana jest tylko wtedy, gdy nowy dystrybutor dokona aktywacji lub rozszerzenia w ciągu 6 miesięcy od daty rejestracji.

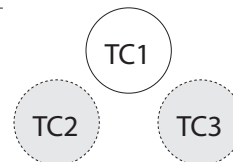
Przykład pierwszy



Premia za szybki start

(1 TC x 45 PLN = 45 PLN)

Przykład drugi



(3 TC x 45 PLN = 135 PLN)

3. Rabat elitarny

Każdy dystrybutor kwalifikujący się do poziomu Elite jest uprawniony do otrzymania rabatu elitarnego. Warunkiem jest złożenie w każdym miesiącu nieaktywującego zamówienia na przynajmniej 120 CV. Najprostszym sposobem jest ustawienie dla każdego miesiąca wysyłki automatycznej na przynajmniej 120 CV.

UWAGA: Punkty z zamówień aktywujących nie zaliczają się do kwalifikacji Elite, ponieważ takie zamówienia



automatycznie splanają premię za szybki start. Jeśli jednak zamówienie aktywacyjne przekracza minimum CV wymagane dla poziomu Elite, wtedy dodatkowe zamówienia złożone dla miejsca w systemie TC 1 są zaliczane do rabatu elitarnego.

Wszystkie punkty CV dla TC 1 na poziomie 120 CV lub poniżej są przenoszone do góry tak jak zwykle punkty kwalifikujące. 50% wszystkich punktów powyżej 120 CV jest również przenoszone do góry. Pozostała kwota zostaje przeliczona na Polskie złote i podzielona na połowę. Tak uzyskana kwota jest wypłacana bezpośrednio dystrybutorowi w postaci rabatu elitarnego równego 25% łącznej liczby CV powyżej poziomu kwalifikacji Elite.

Przykład: Aby zakwalifikować się do poziomu Elite, Janek składa zamówienie za 120 CV pierwszego dnia miesiąca. Później w tym samym miesiącu składa jeszcze zamówienie na dodatkowe produkty za 40 CV na jego TC 1. To 40 CV jest następnie dzielone na połowę: 20 CV jest przenoszone do góry wraz z pierwotnymi 120 CV pierwszego zamówienia z tego miesiąca. Pozostałe 20 CV jest przeliczane na 20 USD*, która to kwota również jest dzielona na połowę. Jankowi pozostaje 10 USD* (25-procentowy rabat) wypłacane mu bezpośrednio przy okazji wypłaty kolejnej prowizji.

Wszelkie zamówienia złożone przez klientów detalicznych i preferowanych automatycznie zaliczają się do punktów sprzedaży dla TC 1, a więc także do potencjalnego rabatu elitarnego dystrybutora.

UWAGA: Dystrybutor nie musi sponsorować innego dystrybutora, aby przysługiwał mu rabat elitarny.

4. Prowizja podstawowa

Prowizja podstawowa jest obliczana na podstawie obrotów podlegających prowizji (CV) zgromadzonych dla miejsc w systemie (TC) każdego miesiąca, dla którego naliczana jest prowizja. Bieżącą sumę nagromadzonych punktów obrotu i prowizji można uzyskać w Wirtualnym Biurze PULSE.

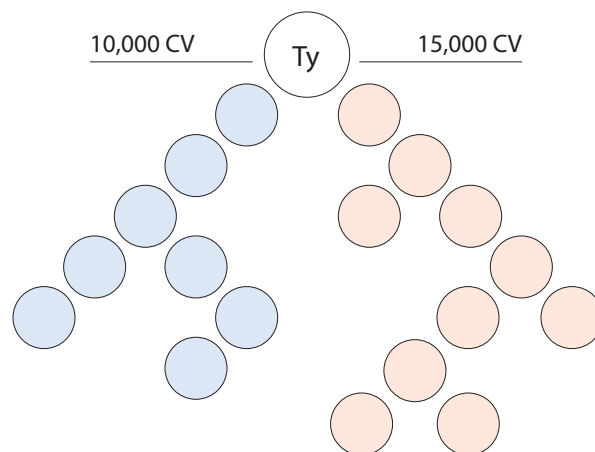
Prowizja podstawowa jest obliczana w następujący sposób: Każdego dnia sumowane są łączne obroty podlegające prowizji (CV) dla lewej i prawej odnogi każdego miejsca w systemie TC. Kwalifikowany dystrybutor zarabia do 10% łącznych zsumowanych obrotów podlegających prowizji (CV) dla odnogi słabszej dla każdego miesiąca, dla którego naliczana jest prowizja. Ta premia jest częścią 50-procentowej puli na wypłaty.

➔ Aby zakwalifikować się do uzyskania prowizji podstawowej za dany miesiąc, dystrybutor musi:

- Mieć aktywne przynajmniej jedno miejsce w systemie (TC) i zakupić towar za wymagane minimum (70 CV) dla TC 1.
- Wygenerować CV dla słabej odnogi przez sprzedaż produktów.

W celu pokrycia prowizji podstawowej wypłacone CV jest odejmowane od obu odnóg: słabej i silnej. Pozostałe nowe CV dla odnogi silnej określa się mianem „zdeponowanej wartości obrotu” i na jej podstawie obliczane są dodatkowe prowizje podstawowe w przypadku, gdy miesięczne nowe CV dla odnogi słabej przekracza miesięczne nowe CV dla odnogi silnej (i tym samym odnogi zamieniają się miejscami). Za każdym razem gdy tak się dzieje, zdeponowana wartość obrotu zostaje dodana do nowego miesięcznego CV słabej odnogi aż do kwoty miesięcznego nowego CV odnogi silnej. Następnie oblicza się prowizję podstawową w zwykły sposób, wraz ze wszelkimi obowiązującymi ograniczeniami, po czym stosuje się 50-procentową pulę na wypłaty. Żeby zdeponowana wartość obrotu przechodziła z miesiąca na miesiąc, konto musi być aktywne oraz każdego miesiąca trzeba składać zamówienie za minimum 70 CV dla TC 1.

Przykład: Jeśli organizacja dystrybutora składa się z dwóch stron (1 TC), przy czym jedna generuje 10 000 CV (ok. 10 000 USD zakupów dla całej grupy), a druga 15 000 CV (ok. 15 000 USD zakupów), wtedy prowizja podstawowa takiego dystrybutora wynosi 1000 USD (10% z 10 000 CV = 1000 USD) przed naliczeniem korekty związanej z pulą na wypłaty.



Ta wypłata ma wysokość szacunkową, obliczoną na podstawie 50-procentowej puli na wypłaty.

Zarobić do 10% obrotu słabej odnogi.

Odnoga słaba = 10 000 CV

Prowizja podstawowa = 1000 USD*

(przed naliczeniem korekty związanej z pulą na wypłaty)

Aby zdobyć prowizję podstawową, można uaktywnić trzy miejsca w systemie TC i zbudować cztery odnogi w celu wypracowania maksymalnych prowizji.

W tym planie wynagradzania nie ma restrykcyjnych ograniczeń. Struktura organizacyjna dystrybutora może rozrastać się w dowolny sposób. To istotna zaleta, ponieważ dystrybutor może promować budowanie zespołów i stopniowo rozbudowywać podlegającą mu strukturę.

Prowizja podstawowa jest ograniczona do 20 000 USD* na jedno miejsce w systemie TC (przed zastosowaniem korekty limitów). Oznacza to, że przy trzech miejscach w systemie (TC) dystrybutor ma możliwość zarobienia maksymalnie 60 000 USD* z prowizji podstawowej w okresie objętym prowizją (przed zastosowaniem wszelkich korekt puli wypłaty).

UWAGA: Firma Synergy nie wypłaca prowizji opiekujących na mniej niż 45 Polskich złotych. Jeśli łączne zarobione prowizje wynoszą mniej niż 45 Polskich złotych, kwota ta jest przenoszona na kolejne miesiące aż do zarobienia przynajmniej 45 Polskich złotych.

5. Premia Mega-Match®

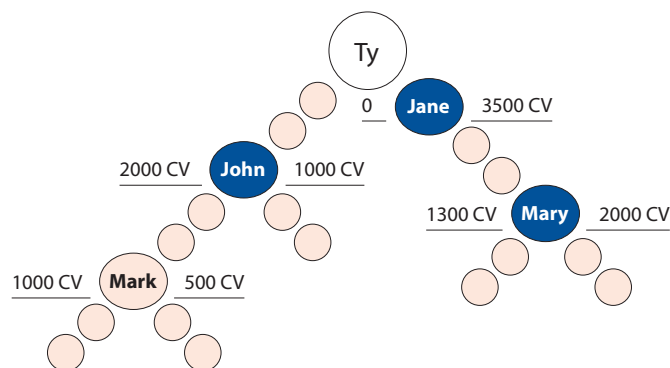
Najatrakcyjniejszą cechą binarnego planu wynagrodzenia Mega-Match jest premia Mega-Match. Premia Mega-Match umożliwia uzyskanie prowizji na zasadzie złotówka do złotówki za prowizję podstawową wypłacaną każdemu osobiście sponsorowanemu dystrybutorowi. Nie ma ograniczeń co do liczby osobiście sponsorowanych dystrybutorów.

-
- ➔ Aby zakwalifikować się do otrzymania premii Mega-Match, dystrybutor musi:
 - Mieć aktywne przynajmniej jedno miejsce w systemie (TC) i zakupić towar za wymagane minimum (70 CV) dla TC 1.
 - Osobiście sponsorować dystrybutorów zarabiających prowizje podstawowe.
-

Premia Mega-Match jest wypłacana tylko dla prowizji podstawowej. Dystrybutor może zarobić do 20 000 USD* miesięcznie premii Mega-Match z osobiście sponsorowanych dystrybutorów w opcji Leader oraz do 60 000 USD* miesięcznie ze sponsorowanych dystrybutorów w opcji Executive w zależności od ilości punktów na słabszej odnodze (przed zastosowaniem wszelkich korekt puli wypłaty).

Łączna premia Mega-Match jest ograniczona do 5000 USD* miesięcznie, jeśli CV odnogi słabej dla TC 1 wynosi mniej niż 5000. Jeśli CV odnogi słabej dla TC 1 wynosi więcej niż 5000, łączna premia Mega-Match jest ograniczona do łącznego obrotu na odnodze słabej w TC 1. To ograniczenie ma zastosowanie przed wprowadzeniem wszelkich korekt puli wypłaty. Należy zadbać o

wygenerowanie wystarczającego obrotu na słabej odnodze, tak aby uzyskać maksymalnie wysoką premię Mega-Match.



Przykład 1: Dystrybutor osobiście sponsoruje Janka, który na słabej odnodze wypracował 1000 CV. Janek otrzymuje do 10% swojego obrotu na słabej odnodze. W takim przypadku Janek zarabia 100 USD* (przed naliczeniem korekty puli wypłaty) z prowizji podstawowej. Dystrybutorowi sponsorującemu Janka firma wypłaca premię równą premii podstawowej Janka, a więc premia Mega-Match dystrybutora wynosi 100 USD* (przed naliczeniem korekty puli wypłaty).

Przykład 2: Dystrybutor osobiście sponsoruje Joannę, która jeszcze nie ma słabej odnogi. Ponieważ prowizja podstawowa jest obliczana na podstawie obrotu ze słabej odnogi, a Joanna nie ma słabej odnogi kwalifikującej się na prowizję podstawową, na tym etapie dystrybutor nie otrzymuje prowizji Mega-Match z tytułu działalności Joanny.

Przykład 3: Dystrybutor osobiście sponsoruje Marię, która na słabej odnodze wypracowała 1300 CV. Maria otrzymuje 10% z uzysku na słabej odnodze. Maria zarabia 130 USD* (przed naliczeniem korekty puli wypłaty) z prowizji podstawowej. Dystrybutorowi sponsorującemu Marię firma wypłaca premię równą premii podstawowej Marii, a więc premia Mega-Match dystrybutora

wynosi 130 USD* (przed naliczeniem korekty puli wypłaty).

Przykład 4: Dystrybutor nie sponsorował osobiście Marka, ale Marek należy do struktury organizacyjnej dystrybutora i współpracuje z nim. Jego osobisty sponsor zarabia premię Mega-Match, ale całość generowanego przez niego CV zalicza się na poczet CV grupy, na podstawie którego z kolei obliczana jest prowizja podstawowa dystrybutora.

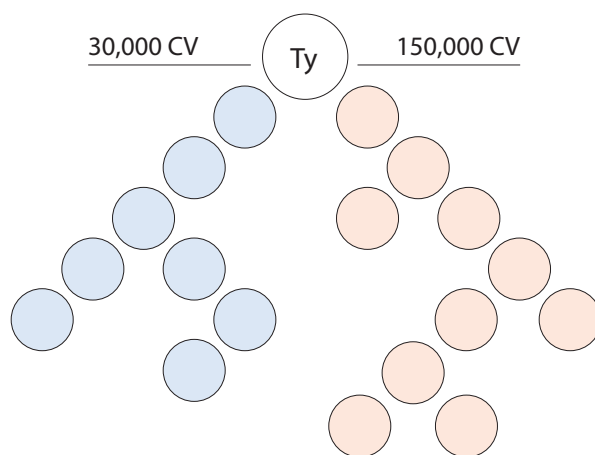
6. Premia przywódcza

W miarę rozwijania sprzedaży na słabej odnodze swojego miejsca w systemie TC 1, dystrybutor zaczyna kwalifikować się do premii przywódczej. Premia przywódcza daje możliwość zarobienia do 4% CV od silnej odnogi przy uwzględnieniu wzrostu CV na odnodze słabej. Na następującym schemacie przedstawiono procent wypłaty i kwalifikującą się wielkość obrotu użyte do określenia wysokości premii przywódczej.

- ➔ Aby zakwalifikować się do uzyskania premii przywódczej, dystrybutor musi:
- Mieć aktywne przynajmniej jedno miejsce w systemie (TC) i zakupić towar za wymagane minimum (70 CV) dla TC 1.
 - Osiągnąć określony poziom CV na słabej odnodze.

Mnożnik procentu wypłaty od	wielkości obrotu słabej	odnogi*
6,000 CV	0.25%	2x odnoga słaba wielkość obrotu
14,000 CV	0.5%	3x odnoga słaba wielkość obrotu
30,000 CV	1%	4x odnoga słaba wielkość obrotu
100,000 CV	2%	5x odnoga słaba wielkość obrotu
200,000 CV	3%	6x odnoga słaba wielkość obrotu
300,000 CV	4%	6x odnoga słaba wielkość obrotu

*Jeśli mnożnik odnogi słabej jest większy niż CV odnogi silnej, kwalifikująca się kwota z wielkości obrotu jest ograniczona do kwoty odnogi silnej. To ograniczenie ma zastosowanie przed wprowadzeniem wszelkich korekt puli wypłaty. Ta premia jest częścią 5-procentowej puli na wypłaty.



Ta wypłata ma wartość szacunkową, obliczoną na podstawie 5-procentowej puli na wypłaty.

1% x (4 x 30 000 CV odnogi słabej)

Premia przywódcza = 1200 USD

(przed naliczeniem korekty związanej z pulą na wypłaty)

Przykład: Na tej ilustracji słaba odnoga wypracowała 30 000 CV, a silna — 50 000 CV. Na skali widzimy, że 30 000 CV kwalifikuje dystrybutora do zarobku 1% z wartości obrotu odnogi słabej razy cztery, a więc 1200 USD (przed naliczeniem korekty puli wypłaty). W miarę wzrostu wielkości obrotu wzrasta również procent zarabianej premii przywódczej.

7. Premia za udział globalny

EPremia za udział globalny to dodatkowa wypłata obliczana jako 1% od globalnej wartości CV dla całej firmy. Dystrybutor ma udział w tej premii wtedy, gdy w każdym miesiącu spełnia wymagania dla rangi „Presidential Executive” (wartość obrotu dla odnogi słabej TC1 przynajmniej 400 000 CV). Kwalifikowani dystrybutorzy, którzy zdobyli tytuł „Presidential Executive” otrzymują jeden udział; dystrybutorzy z tytułem „Double Presidential Executive” — dwa udziały; zaś ci z tytułem „Triple Presidential Executive” — trzy udziały w premii za udział globalny.

Ograniczenie tej premii zależy od liczby kwalifikujących się dystrybutorów; premia jest dzielona odpowiednio do ich udziałów. To ograniczenie ma zastosowanie przed wprowadzeniem wszelkich korekt puli wypłaty i stanowi część 50-procentowej puli na wypłaty. Premia ta jest wypłacana w ramach comiesięcznej wypłaty prowizji.

CZĘŚĆ PIĄTA

Wyróżnienie

Dystrybutorzy są wyróżniani za zwiększanie obrotów i osiągnięcie wyznaczonych celów. Jak pokazano poniżej, osiągnięcia te są honorowane odpowiednimi poziomami odznaki. Po osiągnięciu danego poziomu odznaki dystrybutor zostaje wyróżniony w publikacji Synergy Leave a Legacy, otrzymuje odpowiednią odznakę za osiągnięcie i może zdobyć specjalne wyróżnienie na corocznej konwencji krajowej firmy.

Uwaga: Wszystkie poziomy odznak są zależne od nowej miesięcznej wartości obrotu słabej odnogi dla TC 1.

 <p>Star 500 CV</p>	 <p>Bronze 1,500 CV</p>
 <p>Silver 3,000 CV</p>	 <p>Gold 4,500 CV</p>
 <p>Team Leader 6,000 CV</p>	 <p>Team Manager 14,000 CV</p>
 <p>Team Director 30,000 CV</p>	 <p>Team Elite 60,000 CV</p>
 <p>Pearl Executive 100,000 CV</p>	 <p>Emerald Executive 200,000 CV</p>
 <p>Diamond Executive 300,000 CV</p>	 <p>Presidential Executive 400,000 CV</p>
 <p>Double Presidential Executive 800,000 CV (Assist 1 personally sponsored Presidential Executive to sell products)</p>	 <p>Triple Presidential Executive 1,200,000 CV (Assist 2 personally sponsored Presidential Executives (one on each leg) or 3 personally sponsored Presidential Executives (all on one leg) to sell products)</p>

Synergy WorldWide wita Cię jako niezależnego dystrybutora. W przypadku pytań i wątpliwości proszę skontaktuj się z Twoim sponsorem, bądź Biurem Obsługi Klienta pod nr tel 00800 121 4847 (darmowy dzwoniąc z nr stacjonarnego) albo na nr 22 3108771. (stawki lokalne)



1955 West Grove Parkway • Suite 100
Pleasant Grove, Utah 84062
www.synergyworldwide.com
Revision 5/13/13