



WorldVentures™

**JUTTATÁSI RENDSZER ÁTTEKINTŐ
MAGYARORSZÁG**

WorldVentures Marketing, LLC

Átnézve 2017. április 15.

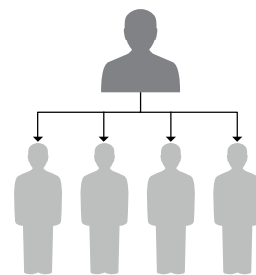
Érvényes 2017. április 15. – 2017. július 28.

A WorldVentures úgy alkotta meg Juttatási Rendszerét, hogy azokat a független képviselőket jutalmazza, akik (1) sikeresen értékesítik a WorldVentures utazási termékeit és (2) sikeresen építenek ki értékesítési szervezeteket mások beléptetésével, képzésével és arra történő ösztönzéssel, hogy ők is ugyanígy tegyenek.

SZERVEZETI FELÉPÍTÉS

Családfa szervezet

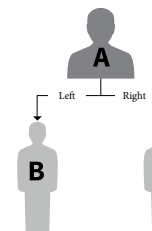
Egy képviselő családfa szervezete azokból áll, akiket a képviselő személyesen léptetett be, valamint akiket ezen személyek léptettek be. Egy képviselő családfa szervezetébe más képviselőke és ügyfelek tartoznak a szponzorálás közvetlen vonala alapján. (Lásd 1. ábra)



1. ábra

Bináris szervezet

A bináris szervezet párosával épül fel. Ha a Képviselőnek hozzáférése van bináris szervezete oldalához akkor minden Képviselőnek egy jobb és egy bal oldala lesz, és csak egy-egy oldal egy Képviselőjéhez kapcsolódhat. Ezt a 2. ábrán látható példa szemlélteti.



2. ábra

Egy Képviselő csak akkor tud majd alsóvonalbeli Képviselőket elhelyezni bináris szervezete mindkét oldalán, ha már elért négy személyes Ügyfélértékesítést. A Képviselő második szakasza akkor nyílik meg a Képviselő elhelyezésére, ha a Képviselő teljesít két egymást követő fizetési hetet, négy Aktív személyes Ügyfélértékesítéssel

Egy képviselőnek lehetnek olyan képviselők a bináris fáján, akik nem tartoznak a családfa szervezetükhöz, ezt hívjuk „spillover”-nek („túlcsoordulás”). Ezek a képviselők tagjai a bináris szervezetnek, a családfa szervezetnek viszont nem. Azokat az ügyfeleket, akik NEM képviselők, külön vannak felsorolva, így NINCSENEK feltüntetve a bináris szervezetben.

TERMÉK ÁRAZÁS ÉS ÉRTÉKESÍTÉSI KREDITEK *

Kérjük, tájékozódjon a webirodájában található Termékek és Jutalékok Táblázatból, amely tartalmazza minden egyes jutalék és bónusz kategóriában az egyes termékekre, az árakra, az értékesítési kreditekre, jutalékokra, és a forgalomra vonatkozó részleteket.

* Az Értékesítési kreditek módosíthatóak az ügyfél által ténylegesen kifizetett ár alapján.

JUTALÉKOK & ÉS BÓNUSZOK - Tekintse meg a részletes Juttatási Rendszer – Magyarország című dokumentum 7. pontjában foglalt teljes szabályzatot és korlátozásokat.

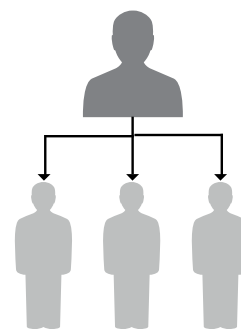
Közvetlen jutalék

Amikor egy képviselő beléptet egy jogosult új termék ügyfelet, Közvetlen jutalékban részesül.

Szponzoráljon három ügyfelet: személyes értékesítési bónusz

Amikor egy képviselő személyesen szponzorál három (3) új ügyfelet egy 28 napos vagy annál rövidebb időkereten belül, személyes értékesítési bónuszban részesül, amelynek az értéke az új ügyfél tagsági szintétől függ. Amennyiben a képviselő ugyanazon 28 napos időkereten belül újabb három (3) ügyfelet szponzorál, további személyes értékesítési bónuszokat kap, de már magasabb értékben. Az új ügyfelek 28 napon keresztül számolhatóak be a személyes értékesítési bónuszba.

Személyi értékesítési
Prémium: **\$100**



28 napon belül

Szponzoráljon öt ügyfelet: Lifestyle bónusz program

A Lifestyle bónusz program három szintből áll. Ha egy képviselőnek négy (4) aktív ügyfele van, valamint legalább \$1600 értékesítési forgalmat generál havonta a családfa szervezetében, azzal jogosulttá válik az 1. szintű lifestyle bónuszra, amiért havi \$200 kap jutalmul. Ha öt(5) aktív ügyféllel rendelkezik, akik legalább \$ 3200 forgalmat generálnak havonta a családfa szervezetében, akkor 2. szintű lifestyle bónuszt kap, ami havonta 30 dollár. Ha hat (6) aktív ügyféllel rendelkezik, akik legalább \$ 5400 forgalmat generálnak havonta a családfa szervezetében, akkor azért a családfa értékesítés forgalmának 8%-át, legfeljebb \$900-t kap havonta.

Megjegyzés: Olvassa el a teljes Lifestyle bónuszprogram feltételeire vonatkozó részletes tudnivalókat, ideértve a családfa szervezeti kapacitását.

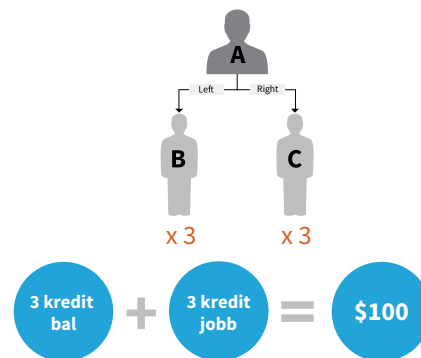
Minden olyan új képviselő, aki eléri a 2. vagy a 3. szintű Lifestyle bónuszt a bejelentkezésétől számított első nyolc (8) teljes hétig tartó fizetési időszak alatt, az az adott 2. és 3. szintű Lifestyle bónusz kétszeresét kapja ebben a nyolc (8) hetes időszakban

Heti bónuszok

Egy Képviselő csak akkor tud Bináris Szervezete mindkét oldalán alsóvonalbeli Képviselő-elhelyezéseket végezni, ha elért négy személyes Ügyfélértékesítést. A Képviselő addig is jogosult lesz a bináris Heti Csapatbónuszokra.

A bináris szervezetük mindkét szakaszához hozzáféréssel rendelkező WorldVentures képviselők heti bónuszokat kapnak a teljes bináris szervezetük kezdeti termékértékesítései alapján. A képviselő értékesítési krediteket gyűjt az egyes ügyfelek által tett kezdeti termék értékesítések alapján.

Egy "ciklus" akkor jön létre, amikor minden három bal oldali értékesítési kredit kiegészül három, a képviselő bináris szervezetének jobb oldalán létrejött értékesítési kreditekkel. Minden heti bónusz ciklus akár \$100-t is fizethet.



Minden hatodik heti ciklus 100 Travel Dollars-t fizet a \$100 ciklus bónusz helyett.

Ha egy képviselő három (3) vagy több ciklust állít elő egy heti fizetési periódus leforgása alatt, akár három (3) ciklus bónusza is megduplázódik azon a héten!

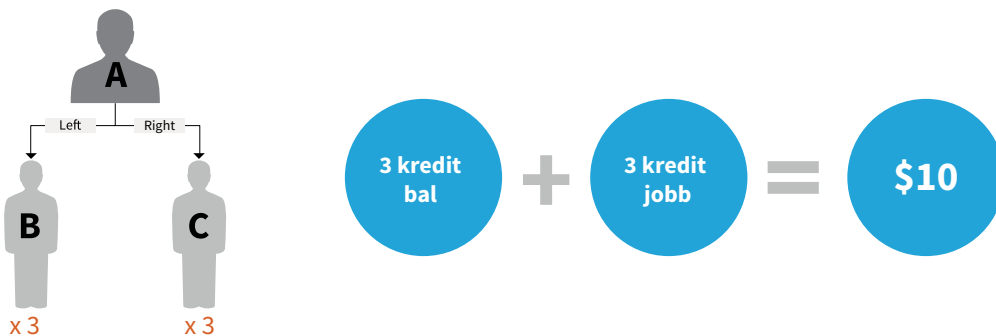
Megjegyzés: Azok a képviselők, akik elérik a nemzeti marketingigazgató vagy annál magasabb szintet, nem kapnak dupla ciklusoka.

Havi passzív jutalék

Egy Képviselő csak akkor tud Bináris Szervezete mindkét oldalán alsóvonalbeli Képviselő-elhelyezéseket végezni, ha elért négy személyes Ügyfélértékesítést. A Képviselő addig is jogosult lesz a bináris Havi passzív jutalékokra.

A WorldVentures, a bináris szervezetük mindkét szakaszához hozzáféréssel rendelkező képviselői a senior képviselő vagy magasabb szinteken havi passzív jutalékot kapnak a bináris szervezetük havi számlázása alapján. A képviselő értékesítési krediteket gyűjt az ügyfelek által fizetett havidíjak alapján. Egy "ciklus" akkor jön létre, amikor minden három bal oldali értékesítési kredit kiegészül három, a képviselő bináris szervezetének jobb oldalán létrejött értékesítési kreditekkel. Az egyes havi bónusz ciklusok akár a \$10-t is elérhetik.

*Ha egy senior képviselő eléri az igazgatói szintet, minden ciklus értéke \$15-ra növekszik.



Igazgatói bónusz

Ha egy új képviselő tizenkét (12) teljes heti fizetési periódus alatt éri el az igazgatói szintet, \$5 000 jutalomban részesül. Az igazgatói bónusz egyetemista vagy frissdiplomás képviselők esetében \$2 500-ra van korlátozva.

DreamCar bónusz

Ha egy képviselő eléri a regionális marketingigazgató szintet, a WorldVentures \$1 000-t fizet nekik DreamCar bónusz-ként. Ez a bónusz havi \$1 500-ra ugrik, ha a képviselő eléri a nemzetközi marketingigazgató szintet. A DreamCar bónusz helyettesíti a Lifestyle bónuszt.

DreamHome bónusz

A WorldVentures a nemzetközi marketingigazgató szintet elérő képviselőinek havi \$3 000-t fizet DreamHome bónusz-ként.

TréningDollárok

A TrainingDollars számos WorldVentures képzés árára váltható be.

TravelDollárok


A TravelDollars-t csak a cégen keresztül lehet beváltani, és arra szolgálnak, hogy a képviselők teljes vagy részleges utazási költségeit fedezzék.

ELŐLÉPTETÉSI SZINTEK

Regisztrált képviselő (ER)

Követelmények	Jutalékok és
Kezdő pozíció : olyan képviselő, aki már.	<ul style="list-style-type: none"> • Közvetlen jutalék • Személyes értékesítési bónusz

Aktív képviselő (AR)

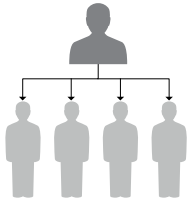
Ügyfél követelmények	Jutalékok és bónuszok
 Aktív RBS	<ul style="list-style-type: none"> • Közvetlen jutalék • Személyes értékesítési bónusz

AKTÍV STÁTUSZ KÖVETELMÉNY

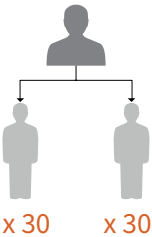
A WorldVentures képviselőknek "aktívnak" kell lenniük, hogy jogosultak legyenek értékesítési kreditekre vagy a legtöbb jutalék- és bónuszfajtára. Egy képviselő akkor lesz/marad aktív, ha befizeti a havi RBS díját.

Amint a képviselő aktívá válik, elkezd az értékesítési kreditek gyűjtését, hogy jutalékokat és bónuszokat kaphasson. A teljes leírást és a korlátozásokat tekintse meg a részletes Juttatási Rendszer – Magyarország című dokumentumban.

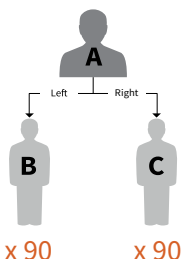
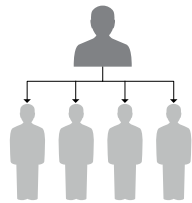
Kvalifikált képviselő (Q)

Ügyfél követelmények	Családfa követelmény	Szükséges bevétel	Jutalékok és bónuszok
 Négy (4) termékadás ügyfeleknek	NINCS	NINCS	<ul style="list-style-type: none"> • Közvetlen jutalék • Személyes értékesítési bónusz • Heti bónuszok (\$2 000 heti felső határ) • TravelDollars, mely részét képezi a \$2 000-os felső határnak, amibe a ciklus-bónuszok és a TravelDollars-ok számítanak bele • Lifestyle bónusz

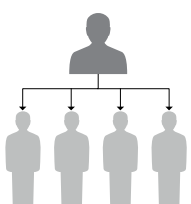
Szenior képviselő (SR)

Ügyfél követelmények	Családfa követelmény	Szükséges bevétel	Jutalékok és bónuszok
 x 30 x 30	NINCS	NINCS	<ul style="list-style-type: none"> • Közvetlen jutalék • Személyes értékesítési bónusz • Heti bónuszok (\$2 000 heti felső határ) • Havi passzív jutalékok, \$10/ciklus (\$500 havi maximum) • TravelDollars, mely részét képezi a \$2 000-os felső határnak, amibe a ciklus bónuszok és a TravelDollars ok számítanak bele • Lifestyle bónusz

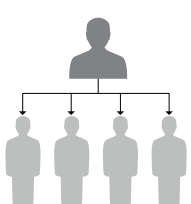
Igazgató (DIR)

Ügyfél követelmény	Családfa követelmény	Szükséges bevétel	Commissions & Bonuses
 x 90 x 90	 140 aktív ügyfél Nem több mint kilencven (90) egy vonalon.	NINCS	<ul style="list-style-type: none"> • Közvetlen jutalék • Személyes értékesítési bónusz • Heti bónuszok (\$2 000 heti felső határ) • Havi passzív jutalékok, \$15/ciklus (\$2000 havi maximum) • TravelDollars, mely részét képezi a \$2 000-os felső határnak, amibe a ciklus bónuszok és a TravelDollars-ok számítanak bele • Lifestyle bónusz

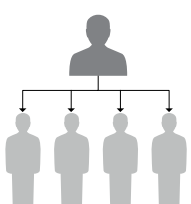
Marketing igazgató (MD)

Elért szint	Családfa követelmény	Szükséges bevétel	Jutalékok és bónuszok
Igazgató	 <p>400 aktív ügyfél Nem több mint kétszáz (200) egy</p>	\$6 750 az összesítve az előző három hónapban, átlagosan \$2 250/ hónap	<ul style="list-style-type: none"> Közvetlen jutalék Személyes értékesítési bónusz Heti bónuszok (\$5 000 heti felső határ) Havi passzív jutalékok, \$15/ciklus (\$5 000 havi maximum) TravelDollars, mely részét képezi az \$5 000-os felső határnak, amibe a ciklus bónuszok és a TravelDollars-ok számítanak bele Lifestyle bónusz

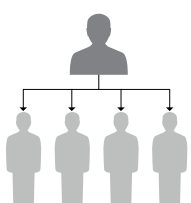
Regionális marketingigazgató (RMD)

Elért szint	Családfa követelmény	Szükséges bevétel	Jutalékok és bónuszok
Marketingigazgató	 <p>900 aktív ügyfél Nem több mint háromszáz (300) egy</p>	\$15 750 összesítve az előző három hónapban, átlagosan \$5 250/hónap	<ul style="list-style-type: none"> Közvetlen jutalék Személyes értékesítési bónusz Heti bónuszok (\$10 000 heti felső határ) Havi passzív jutalékok, \$15/ciklus (\$10 000 havi maximum) TravelDollars, mely részét képezi a \$10 000-os felső határnak, amibe a ciklus bónuszok és a TravelDollars-ok számítanak bele \$1,000 DreamCar bónusz havi maximum

Országos marketingigazgató (NMD)

Elért színt	Családfa követelmény	Szükséges bevétel	Jutalékok és bónuszok
Regionális marketing igazgató	 <p>1,800 aktív ügyfél Nem több mint hatszáz (600) egy</p>	\$31 500 összesítve az előző három hónapban, átlagosan \$10 500/hónap	<ul style="list-style-type: none"> Közvetlen jutalék Személyes értékesítési bónusz Heti bónuszok (\$20 000 heti felső határ) Havi passzív jutalékok, \$15/ciklus (\$20 000 havi maximum) TravelDollars, mely részét képezi a \$20 000-os felső határnak, amibe a ciklus bónuszok és a TravelDollars-ok számítanak bele \$1,000 a DreamCar bónusz havi maximum

Nemzetközi marketingigazgató (IMD)

Elért pozíció	Családfa követelmény	Szükséges bevétel	Jutalékok és prémiumok
Nemzeti marketingigazgató	 <p>3,000 aktív ügyfél Nem több mint ezer (1 000) egy vonalon.</p>	\$31 500 összesítve az előző három hónapban, átlagosan \$10 500/hónap	<ul style="list-style-type: none"> Közvetlen jutalék Személyes értékesítési bónusz Heti bónuszok (\$25 000 heti felső határ) Havi passzív jutalékok, \$15/ciklus (\$50 000 havi maximum) TravelDollars, mely részét képezi a \$50 000-os felső határnak, amibe a ciklus bónuszok és a TravelDollars-ok számítanak bele \$1,500 DreamCar bónusz havi maximum \$3,000 DreamHome bónusz havi maximum