

# NOVÝ KOMPENZAČNÍ PLÁN

TIENS REGION EVROPA



*V případě neshod a rozdílů v důsledku překladu platí anglická verze. TIENS si vyhrazuje všechna práva na změnu, interpretaci a úpravu kompenzačního plánu, pokud to bude považovat za nutné.*

# Nový kompenzační plán

## Evropská verze



### Definice

- 1. Distributor:** Jakákoliv způsobilá osoba, která je sponzorovaná kvalifikovaným sponzorem TIENS, zakoupila si TIENS registrační balíček, vyplnila Smlouvu nezávislého distributora, která byla akceptována společností TIENS.
- 2. Sponzor:** Distributor TIENS, který sponzoruje další osoby, aby se i oni mohli zapojit do obchodní činnosti TIENS. Taktéž nazývaný jako „upline“.
- 3. Přímý downline:** Všichni distributoři přímo sponzorovaní daným distributorem TIENS.
- 4. Nepřímý downline:** Všichni distributoři ve struktuře daného distributora, kromě něho a jeho přímých downline.
- 5. Umístěný sponzor:** Když A sponzoruje C a umístí C pod svého přímého downline B, pak je B umístěným sponzorem pro C. Vytváření se tak umístěná struktura.
- 6. Přímá struktura:** Struktura, kterou vytvořil svým sponzorováním kterýkoliv váš přímý downline (přímá struktura zahrnuje také tohoto přímého downline).
- 7. Distributor na stejné pozici:** Jakýkoliv distributor ve vaší struktuře, který je na stejné pozici jako vy.
- 8. Bodová hodnota (PV):** PV je standartní jednotka prodeje, kterou TIENS používá celosvětově.
- 9. Bonusová hodnota (BV):** BV je standartní jednotka pro kalkulaci bonusů, kterou TIENS používá celosvětově.
- 10. Vstupní prodeje:** Prodeje tvořené vstupními balíčky nových členů, tj. Bronzový, Stříbrný, Zlatý anebo Platinový vstupní balíček.
- 11. Prodeje z opakovaných objednávek:** Ostatní prodeje mimo vstupní prodeje.
- 12. Osobní PV (PPV):** Představuje celkové PV distributora, které dosáhl během daného bonusového měsíce pod svým TIENS ID číslem.
- 13. Celkové síťové PV (Total Network PV = TNPV):** Celkové měsíční síťové PPV daného

# Nový kompenzační plán

## Evropská verze



distributora a všech jeho downline distributorů v daném bonusovém měsíci.

- 14. Skupinové PV (Group PV = GPV):** Skupinové PV označuje celkový objem prodeje celé struktury daného distributora mínus prodeje generované z jeho downline na stejné nebo vyšší pozici v celé downline struktuře.
- 15. Kumulativní osobní PV (Accumulative Personal PV = APPV):** Představuje celkové PV distributora, které dosáhl na své TIENS ID číslo ode dne registrace v TIENS.
- 16. Kumulativní celkové síťové PV (Accumulated Total Network PV = ATNPV):** Celkové PPV distributora a všech jeho downline ode dne, kdy se tento distributor zaregistroval do TIENS.
- 17. Bonusový měsíc:** Bonusovým měsícem se v TIENS rozumí období od 27. dne předešlého kalendářního měsíce do 26. dne současného kalendářního měsíce.
- 18. Bonusový týden:** Termíny pro výpočet týdenního bonusu jsou vždy 5., 12., 19. a 26. den v měsíci ve 24 h. (místního času).

# Nový kompenzační plán Evropská verze



## KVALIFIKACE NA ÚROVNĚ, VÝHODY A POVINNOSTI

### 1. Vstupní balíčky

Vstupní balíčky	Bronzový	Stříbrný	Zlatý	Platinový
<b>BV</b>	<b>100</b>	<b>200</b>	<b>400</b>	<b>800</b>

Možnosti postupu na vyšší úroveň vstupního balíčku:

- Během osmi týdnů od registrace stačí pouze dokoupit rozdíl mezi oběma balíčky pro postup na vyšší balíček (postup na vyšší balíček můžete realizovat neomezeným počtem nákupů vstupních balíčků během osmi týdnů od registrace, přičemž každý z nákupů musí být v hodnotě min. 100 BV).
- Po uplynutí osmi týdnů je pro postup na vyšší úroveň balíčku třeba zaplatit plnou cenu požadovaného vyššího vstupního balíčku.

### 2. Základní úroveň a čestná úroveň

Úroveň	Základní úroveň					Čestná úroveň							
	4*	5*	6*	7*	8*	Bronzový lev	Stříbrný lev	Zlatý lev	Zlatý lev s *	Ředitel	Čestný ředitel		
Kvalifikace pro postup na vyšší úroveň	APPV	<200	↔ 200					↔					
	ATNPV		200	5,000	25,000	100,000	2 x 8* downline	3 x 8* downline	4 x 8* downline	5-10 x 8* downline	4 x Zlatý lev	4 x Ředitel	

#### 1) Základní úroveň

##### a. Distributor 4\*

Jak se kvalifikovat: Distributor, který se připojil k TIENS před 27.7.2016 a má méně než 200 APPV (kumulované osobní nákupy).

##### b. Distributor 5\*

Jak se kvalifikovat: Distributor, který má 200 APPV, ale méně než 5000 celkové síťového objemu prodeje.

##### c. Distributor 6\*

Jak se kvalifikovat: Distributor na úrovni 5\* nebo vyšší, který dosáhl kumulativně celkového

# Nový kompenzační plán

## Evropská verze



síťového prodeje 5000 PV a více.

### **d. Distributor 7\***

Jak se kvalifikovat: Distributor na úrovni 5\* nebo vyšší, který dosáhl kumulativně celkového síťového objemu prodeje 25000 PV a více.

### **e. Distributor 8\***

Jak se kvalifikovat: Distributor na úrovni 5\* nebo vyšší, který dosáhl kumulativně celkového síťového objemu prodeje 100000 PV a více.

## **2) Čestná úroveň**

### **a. Bronzový lev**

Jak se kvalifikovat: Distributor na úrovni 8\*, který má alespoň dvě přímé síťové struktury, přičemž v každé struktuře je alespoň jeden distributor na úrovni 8\*.

### **b. Stříbrný lev**

Jak se kvalifikovat: Distributor na úrovni 8\*, který má alespoň tři přímé síťové struktury, přičemž v každé struktuře je alespoň jeden distributor na úrovni 8\*.

### **c. Zlatý lev**

Jak se kvalifikovat: Distributor na úrovni 8\*, který má alespoň čtyři přímé síťové struktury, přičemž v každé struktuře je alespoň jeden distributor na úrovni 8\*.

### **d. Zlatý lev s \***

Jak se kvalifikovat: Distributor na úrovni 8\*, který má pět až deset přímých síťových struktur, přičemž v každé struktuře je alespoň jeden distributor na úrovni 8\*.

### **e. Ředitel**

Jak se kvalifikovat: Distributor na úrovni 8\*, který má alespoň čtyři přímé síťové struktury, přičemž v každé struktuře je alespoň jeden distributor na úrovni Zlatého lva.

### **f. Čestný ředitel**

Jak se kvalifikovat: Distributor na úrovni 8\*, který má alespoň čtyři přímé síťové struktury, přičemž v každé struktuře je alespoň jeden distributor na úrovni Ředitele.

# Nový kompenzační plán

## Evropská verze



## Bonusy

### 1) Bonus za sponzorování

Všichni distributoři, kteří si zakoupili nový vstupní balíček, mohou za sponzorování nových distributorů získat Bonus za sponzorování a to v různé výši (%).

Vstupní balíčky	Bronzový	Stříbrný	Zlatý	Platinový
% bonusu	8%	10%	12%	15%

### 2) Bonus za rozvoj

Vstupní balíček	Bronzový	Stříbrný	Zlatý	Platinový
BV	100	200	400	800
PPV / 4 týdny	50	50	50	50
% bonusu	8%, 9%	9%, 10%	10%, 11%	11%, 12%
Max. týdenní bonus/porovnání	800 USD	1600 USD	3000 USD	5000 USD

- 1) U nového člena nejsou čtyři týdny po registraci žádné požadavky na PPV (50 PV).
- 2) Jakmile začnete mít vstupní prodeje v rámci své struktury, je třeba se kvalifikovat na tento bonus nejméně jednou za 12 týdnů. V opačném případě budou zbylé vstupní prodeje z vašich struktur vymazány (vynulovány).

### 3) Bonus za koučink

Vstupní balíček	Stříbrný	Zlatý	Platinový
Kvalifikační požadavky	1. Kvalifikace na Bonus za rozvoj v daném týdnu 2. Počet úrovní = celkový počet aktivních přímo sponzorovaných downline v daném týdnu		
Úroveň 1	5%	5%	5%
Úroveň 2	5%	5%	5%
Úroveň 3		5%	5%
Úroveň 4			5%

- 1) Bonus za koučink se vztahuje na sponzorskou strukturu distributora. Všichni přímo sponzorovaní downline se budou brát jako úroveň 1, bez ohledu na umístění downline ve struktuře.
- 2) Tento bonus se vypočítá na základě Bonusu za rozvoj, který získal downline distributor.

# Nový kompenzační plán

## Evropská verze



Všechny nekvalifikované úrovně budou komprimované do následující kvalifikované úrovně.

### 4) Bonus za prodeje

Pozice	5*	6*	7*	8*	Bronzo vý lev	Stříbrný lev	Zlatý lev	Zlatý lev s *	Ředitel	Čestný ředitel
%	10%	15%	20%	25%	28%	30%	32%	33%	34%	35%
Kvalifikace na bonus pro danou úroveň	PPV	20	20	100	200	200				
	GPV					1000				
	TNPV					2 x 8* s 5000 TNPV každá	3 x 8* s 5000 TNPV každá	4 x 8* s 5000 TNPV každá	5-10 x 8* s 5000 TNPV každá	4 x aktivní Zlatí lvi
Speciální kvalifikace pro 8* strukturu					3000 TNPV od 27. července 2016 do 26. července 2017					

- 1) Kvalifikace pro základní úrovně (5\* - 8\*) na Bonus za prodeje se určuje podle PPV distributora v daném měsíci. Kvalifikace pro čestné úrovně na Bonus za prodeje se určuje podle PPV, GPV a TNPV dosažených v daném měsíci.
- 2) Bonus za prodeje se vypočítává a vyplácí měsíčně.
- 3) Opakované prodeje (osobní nákupy) podporují kvalifikaci na bonusy ze vstupních prodejů a bonusy z opakovaných objednávek.

### 5) Bonus za vedení

Úroveň	8*	Bronzo vý lev	Stříbrný lev	Zlatý lev	Zlatý lev s *	Ředitel	Čestný ředitel
Míra bonusu	1. úroveň	2%	2%	2%	2%	2%	2%
	2. úroveň	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
	3. úroveň	1%	1%	1%	1%	1%	1%
	4. úroveň	1%	1%	1%	1%	1%	1%
	5. úroveň		1%	1%	1%	1%	1%
	6. úroveň		1%	1%	1%	1%	1%
	7. úroveň			1%	1%	1%	1%

# Nový kompenzační plán

## Evropská verze



	8. úroveň				1%	1%	1%	1%
	9. úroveň					1%	1%	1%
	10. úroveň						1%	1%
	11. úroveň							1%
Kvalifikační požadavky (PV)	PPV	200	200	200	200	200	200	200
	GPV	800	1000	1000	1000	1000	1000	1000
	TNPV		2 x 8* 5000 TNPV každá	3 x 8* 5000 TNPV každá	4 x 8* 5000 TNPV každá	5-10 x 8* 5000 TNPV každá	4 aktivní Zlatí lvi	4 aktivní Ředitelé

- 1) Distributoři na úrovni 8\* a vyšší mohou získat Bonus za vedení na základě jejich kvalifikační úrovně v daném měsíci.
- 2) Bonus se generuje a počítá z GPV 8\* downlines podle procenta přiděleného bonusu. Všechny nekvalifikované úrovně budou posunuté a sloučené s následující kvalifikovanou úrovní.

### 6) Excelentní bonus

Úroveň	Zlatý Lev s *	Ředitel	Čestný ředitel	
%	1	0.2%	0.2%	0.2%
	2	0.2%	0.2%	0.2%
	3	0.2%	0.2%	0.2%
	4	0.2%		
Kvalifikace pro bonusovou úroveň	PPV	← 200 →		
	GPV	← 1000 →		
	TNPV	5-10 x 8* s 5000 TNPV každá	4 x aktivní Zlatý Lev	4 x aktivní Ředitel
Speciální kvalifikace pro 8* struktury		3000 TNPV od 27. července 2016 do 26. července 2017		

- 1) Zlatý lev s \* a vyšší úrovně mohou získat Excelentní bonus na základě jejich kvalifikační úrovně v daném měsíci.
- 2) Bonus se vypočítává z GPV downlines na stejné čestné úrovni podle procenta přiděleného



# Nový kompenzační plán

## Evropská verze



bonusu. Všechny nekvalifikované úrovně budou posunuté (komprimované) do následující kvalifikované úrovně.

### 7) Čestný bonus

Kvalifikace	Bronzový lev	Stříbrný lev	Zlatý lev	Zlatý lev s *	Ředitel	Čestný ředitel
<b>Procento</b>	1%	0.75%	0.50%	0.20%	0.50%	0.25%
<b>PPV</b>	200	200	200	200	200	200
<b>GPV</b>	1000	1000	1000	1000	1000	1000
<b>Pořadavek na TNPV downline</b>	2 x 8* 5000 TNPV každá	3 x 8* 5000 TNPV každá	4 x 8* 5000 TNPV každá	5-10 x 8* 5000 TNPV každá	4 aktivní Zlatí lvi	4 aktivní Ředitelé
<b>Speciální kvalifikace pro 8* strukturu</b>	<b>3000 TNPV od 27. července 2016 do 26. července 2017</b>					

Všichni distributoři s čestným titulem mají nárok na čestný bonus, pokud splní příslušné požadavky na měsíční PPV, GPV a TNPV.

### 8) Speciální odměny

Mezi speciální odměny patří cestovní motivační programy, příspěvek na auto a příspěvek na luxusní bydlení. Kvalifikační požadavky najdete v ročním plánu speciálních odměn.

#### POZNÁMKA:

- Pokud celková částka pro výplatu bonusů generovaných ze vstupních prodejů překročí 70% BV celkových vstupních prodejů, budou bonusy vyplácené ze 70% BV vstupních prodejů.**
- Od 27.7.2016 do 26.7.2017 bude kvalifikačním požadavkem pro 8\* strukturu 3000 TNPV, namísto 5000 TNPV.**
- V případě neshod a rozdílů v důsledku překladu platí anglická verze.**
- TIENS si vyhrazuje všechna práva na změnu, interpretaci a úpravu kompenzačního plánu, pokud to bude považovat za nutné.**