

tiande®



JEDNOTNÝ SYSTÉM STIMULACE PRODEJE TIANDE

MARKETING VÍTĚZE • SYSTÉM ÚSPĚŠNÉHO PODNIKÁNÍ • 3 STRATEGIE ÚSPĚCHU • DIAMANTOVÝ FOND! • POJMY A TERMÍNY

Pojmy a termíny

Distributor: fyzická nebo právnická osoba, která získala registrační číslo od Držitele práv TianDe prostřednictvím Servisních nebo Dealerských center, uzavřela agentskou smlouvu s Atestovaným centrem TianDe a pracuje v souladu s platnými právními předpisy a Etickým kodexem TianDe.

Distributorské číslo (ID): číslo počítačové evidence, které se přiděluje Distributorovi při registraci v Informačním centru Držitele práv TianDe. Každý Distributor může mít jen jedno Distributorské číslo.

Informační sponzor (Sponzor): Distributor, který osobně získal dalšího Distributora a je jeho informačním Sponzorem.

Struktura: všichni Distributoři Sponzora do poslední úrovně, nacházející se v hierarchické posloupnosti. Distributoři 1. úrovně tvoří spolu s jejich organizací větev vaší organizace. Počet větví vaší organizace odpovídá počtu Distributorů vaší 1. úrovně.

Individuální objem (IO): nákupy, které Distributor uskutečnil osobně během měsíce. Zohledňuje se při přidělení statusu a přiřazení Bonusové slevy. Měsíční ukazatel.

Strukturní objem (SO): součet vašeho IO a IO všech Distributorů vaší struktury nezávisle na generacích, k nimž patří Měsíční ukazatel.

Generace (Úroveň): pozice Distributora ve struktuře z pohledu Sponzora. Distributor, pro něhož je jiný Distributor informačním Sponzorem, je pokládán za jeho první generaci. Stejně tak za Distributora druhé generace je považován Distributor, jehož informačním Sponzorem je Distributor první generace atd.

Zúčtovací období: kalendářní měsíc.

Minimální individuální objem (MIO): individuální objem Distributora, který umožňuje získávat Bonusovou slevu za strukturní objemy jeho Distributorů. MIO = 40 B.

Aktivní Distributor (AD): člověk, který splňuje požadavky minimálního Individuálního Objemu.

Bod (B): smluvená jednotka, určená k měření ceny zboží, za kterou se připisuje Bonusová sleva.

Kvalifikační měsíc: zúčtovací měsíc, ve kterém Distributor splňuje požadavky kvalifikace pro kategorii.

Kategorie (status): ukazatel kariérového růstu Distributora.

Kategorie: VIP klient, Stážista, Školitel, Partner, Mistr, Manažer, Ředitel, Stříbrný ředitel, Zlatý ředitel, Perlový ředitel, Rubínový ředitel, Safírový ředitel, Smaragdový ředitel, Brilantový ředitel.

Bonusová sleva (BS): měsíční odměna, kterou získává Aktivní Distributor v souladu s Jednotným systémem stimulace prodeje. Může být vyplácena formou odměny agenta nebo zprostředkovatele. Plně využívat předností Jednotného systému stimulace prodeje (Marketingového plánu TianDe) můžete, pokud máte status subjektu podnikatelské činnosti. Jestliže jste pouze spotřebitel produkce, vaše výhoda se omezuje na možnost získávat produkci se slevou, Bonusová sleva je pak zohledněna v ceně produkce.

Bonus Ředitele: připisuje se Distributorům v kategorii Ředitel a výše.

Distributorská cena: cena produkce, za kterou ji kupují Distributoři nezávisle na jejich kategorii.

Maloobchodní cena: cena produkce, doporučená Držitelem práv TianDe a rozhodnutá se společníky podnikatelského sdružení pro účely další realizace produkce. Dodatečná přírážka k Distributorské ceně činí 54%. Je to pevná cena, stanovená pro spotřebitele.

Regionální přírážka: podnikatelské sdružení TianDe se přidružuje politiky jednotné ceny. V případě územní vzdálenosti a komplikované dopravy produkce, Držitel práv TianDe má právo doporučit, o jaké procento lze navýšit maloobchodní cenu.

Online-office: personální webová kancelář Distributora, ve které se odráží práce (IO, SO, kategorie) každého Distributora jeho struktury.

<http://my.tiande.ru/my>

Obsah:

- Pojmy a termíny /2
- Obecná ustanovení /4
- Strategie Konzultant pro krásu a zdraví /5
- Strategie Profesionální růst /6
- Strategie Hvězdný marketing /9
- Diamantový fond /11
- Příklady výpočtů BS /13
- Převod bodů na valuty jednotlivých zemí /26



System úspěšného podnikání

- Originální marketingový plán společnosti je přesně vyváženým finančním schématem spolupráce nejen Distributora s ostatními společníky podnikatelského sdružení TianDe, ale také se schématem vzájemné podpory Sponzora a jeho organizace, což je pro produktivní práci to nejdůležitější.
- Především se jedná o podmínky zahájení podnikání. Vám stačí získat startovací sadu Distributora, v níž naleznete veškeré potřebné materiály pro profesionální organizaci podnikání.
- Servisní a dealerská centra TianDe nabízejí Distributorům pevné velkoobchodní a maloobchodní ceny, což vytváří stejné podmínky pro práci všech Distributorů.
- Měsíční individuální objem produkce nepřesahuje minimální potřeby dvou- nebo tříčlenné rodiny.
- Odměna za vedení víceúrovňové organizace – infiniti-bonus – je kalkulována takovým způsobem, aby se Lídr snažil rozvíjet svou organizaci do hloubky a získávat odměnu ze všech úrovní své struktury.
- Pozorně si přečtěte každé slovo marketingového plánu a využijte je k vytváření své šťastné budoucnosti spolu s tisíci skvělých lidí, kteří s obchodními společníky TianDe spolupracují!



Konzultant pro krásu a zdraví

Vaše možnosti

- Nakupujete produkci za Distributorské ceny.
- Získáváte příjem z maloobchodního prodeje 54%.
- Bonusová sleva za IO ≥ 100 B činí 5% až 37%.

Kalkulace

Nakoupili jste produkci v Servisním centru TianDe za Distributorské ceny celkem na 100 eur. Doporučená přírážka na zboží činí 54%.

100 eur + 54% = 154 eur. Váš zisk z maloobchodního prodeje činí 54 eur.

$$(154 \text{ eur} - 100 \text{ eur} = 54 \text{ eur}).$$

Vaše Bonusová sleva (BS)

Pokud bodová cena produkce, kterou jste získali během zúčtovacího období, činí 100 bodů, získáváte Bonusovou slevu 5%

$$(100 \text{ B} \times 5\% = 5 \text{ B}).$$

Pokud bodová cena produkce, kterou jste získali, činí 500 bodů, dostáváte Bonusovou slevu 10%

$$(500 \text{ B} \times 10\% = 50 \text{ B})^*.$$

Vzorec úspěchu TianDe: 5:1 = 6:100.

Pět volání = jeden klient.

Šest klientů = 100 bodů.

* K převedení bodů na valuty použijte Tabulku 5 na stránce 26.

Profesionální růst

Vaše možnosti

- Nakupujete produkci za Distributorské ceny.
- Zisk z maloobchodního prodeje bude činit 54%.
- Bonusová sleva za IO ≥ 100 B činí 5% až 37%.
- Bonusová sleva za SO vašich Distributorů činí 5% až 37%.
- Bonus Ředitele.

* Bonusová sleva za IO se připisuje v případech, že IO ≥ 100 B

** 5% z IO Ř (Ředitele), 5% z první úrovně struktury Ř, 5% z druhé úrovně struktury Ř, 5% z třetí úrovně struktury Ř, 5% z čtvrté úrovně struktury Ř. Výpočet pro další kategorie je obdobný jako v tomto příkladu.

*** 1 Rubínový ředitel = 2 Perloví ředitelé = 4 Zlatí ředitelé

Tabulka 1. Bonusové slevy (BS)

Kategorie	Minim. IO/B	IO*, B	SO, B	Bonusová sleva	Bonus Ředitele	Počet Ředitelů v první úrovni
Konzultant	< 40	–	–	0%	–	–
VIP klient	40	100	100	5%	–	–
Stážista	40	100	500	10%	–	–
Školitel	40	100	1000	15%	–	–
Partner	40	100	2500	19%	–	–
Mistr	40	100	5000	24%	–	–
Manažer	40	100	7500	27%	–	–
Ředitel	40	100	10 000	30%	5% z 5 úrovní Ř**	–
Stříbrný ředitel	40	100	15 000	31%	5% z 5 úrovní Ř, SŘ	–
Zlatý ředitel	40	100	25 000	32%	5% z 5 úrovní Ř, SŘ, ZŘ	–
Perlový ředitel	40	100	50 000	33%	5% z 5 úrovní Ř, SŘ, ZŘ, PŘ	–
Rubínový ředitel	40	100	100 000	34%	5% z 5 úrovní Ř, SŘ, ZŘ, PŘ, RŘ	–
Safírový ředitel	40	100	300 000	35%	5% z 5 úrovní Ř, SŘ, ZŘ, PŘ, RŘ, SafŘ	–
Smaragdový ředitel	40	100	600 000	36%	5% z 5 úrovní Ř, SŘ, ZŘ, PŘ, RŘ, SafŘ, SmŘ	–
Brilantový ředitel	40	100	900 000	37%	5% z 5 úrovní Ř, SŘ, ZŘ, PŘ, RŘ, SafŘ, SmŘ, BŘ	4 RŘ***

Tabulka 2. Rozdíl Bonusových slev

Kategorie	BS	Kon	VIP	St	Šk	Pa	Mi	Ma	Ř	SŘ	ZŘ	PŘ	RŘ	SafŘ	SmŘ	BŘ
Konzultant (Kon)	0%	-----														
VIP klient (VIP)	5%	5%	-----													
Stážista (St)	10%	10%	5%	-----												
Školitel (Šk)	15%	15%	10%	5%	-----											
Partner (Pa)	19%	19%	14%	9%	4%	-----										
Mistr (Mi)	24%	24%	19%	14%	9%	5%	-----									
Manažer (Ma)	27%	27%	22%	17%	12%	8%	3%	-----								
Ředitel (Ř)	30%	30%	25%	20%	15%	11%	6%	3%	*							
Stříbrný ředitel (SŘ)	31%	31%	26%	21%	16%	12%	7%	4%	1%	*						
Zlatý ředitel (ZŘ)	32%	32%	27%	22%	17%	13%	8%	5%	2%	1%	*					
Perlový ředitel (PŘ)	33%	33%	28%	23%	18%	14%	9%	6%	3%	2%	1%	*				
Rubínový ředitel (RŘ)	34%	34%	29%	24%	19%	15%	10%	7%	4%	3%	2%	1%	*			
Safírový ředitel (SafŘ)	35%	35%	30%	25%	20%	16%	11%	8%	5%	4%	3%	2%	1%	*		
Smaragdový ředitel (SmŘ)	36%	36%	31%	26%	21%	17%	12%	9%	6%	5%	4%	3%	2%	1%	*	
Brilantový ředitel (BŘ)	37%	37%	32%	27%	22%	18%	13%	10%	7%	6%	5%	4%	3%	2%	1%	*

* Bonus Ředitele

Distributor v kategorii Ředitel a výše získává kromě rozdílu Bonusových slev navíc 5% z 5 úrovní struktury Distributorů v kategorii Ředitel a výše své první generace za podmínky dodržení pravidla 75/25.

Pravidlo 75/25

Distributor (Sponzor), který dosáhl kategorie Ředitele a výše, u něhož se na první úrovni objevil Distributor (Distr. 1) v kategorii Ředitele a výše, dostává 5% z 5 úrovní v případě, že SO Distributora (Distr. 1) činí maximálně 75% z SO nadřazeného Distributora (Sponzora).
Viz příklady č. 8, 11.

Pravidlo komprese

Při kalkulaci Bonusových slev na základě výsledků zúčtovacího období platí tzv. pravidlo komprese: každý měsíc na základě výsledků zúčtovacího období všichni Aktivní Distributoři a jejich struktury postupují k prvnímu nadřazenému Aktivnímu Distributorovi. Poté se přidělují statusy a připisují se Bonusové slevy.

Koeficient efektivity práce Sponzora

Koeficient efektivity práce Sponzora (KEPS) stimuluje Sponzora k rozvíjení různých Distributorských větví. V první generaci Sponzora pracuje několik Distributorů, tudíž ve struktuře existuje několik větví.

V případě, že objem struktury jedné větve činí více než 75% z celkového strukturního objemu nadřazeného Distributora, zavádí se při kalkulaci Bonusové slevy pro tuto větev koeficient efektivity práce Sponzora.

Viz příklady č. 10, 11.

Pozor! Pokud si Distributor během 6 měsíců nevyzvedne svou Bonusovou slevu v Dealerském nebo Servisním centru, jeho Bonusová sleva bude anulována.

Tabulka 3. Koeficient efektivity práce Sponzora (KEPS)

Podíl větve	≤75%	76%	77%	78%	79%	80%	81%	82%	83%	84%	85%	86%	87%
Koeficient	1	0,960	0,930	0,910	0,900	0,860	0,830	0,810	0,800	0,760	0,720	0,710	0,700
Podíl větve	88%	89%	90%	91%	92%	93%	94%	95%	96%	97%	98%	99%	100%
Koeficient	0,600	0,550	0,500	0,450	0,400	0,375	0,365	0,355	0,345	0,335	0,325	0,315	0,300

Hvězdný marketing

Vaše možnosti

- Nakupujete produkci za Distributorské ceny.
- Zisk z maloobchodního prodeje bude činit 54%.
- Bonusová sleva za IO ≥ 100 B činí 5% až 37%.
- Bonusová sleva za SO vašich Distributorů činí 5% až 37%.
- Bonus Ředitele.
- Jednorázová peněžní odměna.

Marketingový plán TianDe odměňuje Lídry, kteří aktivně rozvíjejí ředitelské struktury na své první úrovni.

Tabulka 4. Odměny

Jednorázová odměna (euro)	Podmínky pro získání odměny			
	Kategorie	Počet Ředitelů na první úrovni	KEPS	Počet měsíců, během nichž je třeba splňovat určitá kritéria
37 000*	Brilantový ředitel	9	1	3 ze 6
25 000*	Smaragdový ředitel	8	1	3 ze 6
12 500*	Safírový ředitel	7	1	3 ze 6
4 500*	Rubínový ředitel	5	1	3 ze 6
2 250*	Perlový ředitel	3	1	3 ze 6
1 125*	Zlatý ředitel	2	1	3 ze 6
625*	Stříbrný ředitel	1	1	3 ze 6

* Vyplácí se, pokud byly požadavky splněny poprvé od okamžiku registrace dotazníku.

V případě silného kolísání valutových kurzů na trhu si korporace vyhrazuje právo na změnu výše jednorázových odměn.

Pozor! Pro účely získání odměny se zohledňují POUZE Ředitelé na první úrovni! Pravidlo komprese se neuplatňuje! Výplaty následujících jednorázových odměn se uskutečňují po uplynutí nejméně tří měsíců po obdržení předchozí odměny.

Vytvoř tým z
9 Ředitelů a získej
83 000 eur!



* Na úrovni „Perlový ředitel“ získáváte Zlatý odznak vykládaný drahými kameny



Základem formování diamantového fondu je počet karátů u Brilantových ředitelů.

1 karát = 1 Rubínový ředitel a výše (KEPS nejméně 0,8) na první úrovni.

Pouze Brilantový ředitel 4 karáty se může podílet na rozdělování Diamantového fondu.

Každý Brilantový ředitel 4 karáty získává 1% za první 4 Rubínové ředitelé (a výše) na první úrovni.

4 karáty = 1% z celého strukturního objemu.

Každý následující karát nezávisle na úrovni přináší 0,1% k formování fondu.

Celkem: 1,5% Diamantového fondu
Formování fondu se uskutečňuje maximálně do 2%.

Po formování Diamantového fondu dochází k jeho rozdělování mezi Brilantové ředitele 4 karáty. Rozdělování probíhá úměrně strukturním objemům Brilantových ředitelů 4 karáty. To znamená, že Diamantový fond nadřízených Brilantových ředitelů (BŘ1 a BŘ2) činí:

$$DF = SO (BŘ1) \times 1,5\%$$

Určujeme podíl každého v rozdělování fondu dle následujícího schématu:

1) vypočítává se celkový objem (CO)

$$CO = SO (BŘ1) + SO (BŘ2)$$

2) podíl BŘ1 = $SO (BŘ1) / CO$

2) podíl BŘ2 = $SO (BŘ2) / CO$

Určujeme výši Diamantového fondu každého Brilantového ředitele.

$$DF (BŘ1) = DF \times \text{podíl BŘ1}$$

$$DF (BŘ2) = DF \times \text{podíl BŘ2}$$

Než se ve struktuře objeví Brilantový ředitel 4 karáty, celá částka diamantového fondu se připisuje prvnímu Brilantovému řediteli 4 karáty, který je podepsán pod korporací.

Diamantový fond se připisuje měsíčně.

Vyplácí se: 50% měsíčně a zbylých 50% čtvrtletně.



Příklad č. 1

Za zúčtovací období máte:

1) IO = 100 B

2) dva Aktivní Distributoři (Distr.1 a Distr.2), kteří jsou na vaší první úrovni, mají

SO1 = 50 B a SO2 = 80 B,

takže váš SO = váš IO + SO1 + SO2 = 230 B.

Vaše kategorie je VIP klient.

Výpočet

Vaše kategorie je VIP klient, vaše Bonusová sleva (BS) dle Tabulky 1 = 5%.

Kategorie Distributora 1 je Konzultant, BS Distributora 1 = 0%.

Kategorie Distributora 2 je Konzultant, BS Distributora 2 = 0%.

Vaše Bonusová sleva (BS)

1. $IO \times 5\% = 100 \text{ B} \times 5\% = 5 \text{ B}$

2.1. $SO1 \times (5\% - 0\%) = 50 \text{ B} \times 5\% = 2,5 \text{ B}$

2.2. $SO2 \times (5\% - 0\%) = 80 \text{ B} \times 5\% = 4 \text{ B}$

Celkem: 11,5 B*

* K převedení bodů na valuty použijte Tabulku 5 na stránce 26.



Za zúčtovací období máte:

1) IO = 300 B

2) dva Aktivní Distributoři (Distr. 1 a Distr. 2), kteří jsou na vaší první úrovni, mají

SO1 = 200 B a SO2 = 90 B,

takže váš SO = váš IO + SO1 + SO2 = 590 B.

Vaše kategorie je Stážista.

Výpočet

Vaše kategorie je Stážista, vaše Bonusová sleva (BS) dle Tabulky 1 = 10%.

Kategorie Distributora 1 je VIP klient, BS Distributora 1 = 5%.

Kategorie Distributora 2 je Konzultant, BS Distributora 2 = 0%.

Vaše Bonusová sleva (BS)

1. $IO \times 10\% = 300 \text{ B} \times 10\% = 30 \text{ B}$

2.1. $SO1 \times (10\% - 5\%) = 200 \text{ B} \times 5\% = 10 \text{ B}$

2.2. $SO2 \times (10\% - 0\%) = 90 \text{ B} \times 10\% = 9 \text{ B}$

Celkem: 49 B*

* K převedení bodů na valuty použijte Tabulku 5 na stránce 26.



Příklad č. 3

Za zúčtovací období máte:

1) IO = 300 B

2) čtyři Aktivní Distributoři (Distr. 1, Distr. 2, Distr. 3, Distr. 4), kteří jsou na vaší první úrovni, mají

SO1 = 900 B, SO2 = 900 B, SO3 = 400 B, SO4 = 400 B,

takže váš SO = váš IO + SO1 + SO2 + SO3 + SO4 = 2900 B.

Vaše kategorie je Partner.

Výpočet

Vaše kategorie je Partner, vaše Bonusová sleva (BS) dle Tabulky 1 = 19%.

Kategorie Distributora 1 je Stážista, BS Distributora 1 = 10%.

Kategorie Distributora 2 je Stážista, BS Distributora 2 = 10%.

Kategorie Distributora 3 je VIP klient, BS Distributora 3 = 5%.

Kategorie Distributora 4 je VIP klient, BS Distributora 4 = 5%.

Vaše Bonusová sleva

1. $IO \times 19\% = 300 \text{ B} \times 19\% =$

2.1. $SO1 \times (19\% - 10\%) = 900 \text{ B} \times 9\% = 81 \text{ B}$

2.2. $SO2 \times (19\% - 10\%) = 900 \text{ B} \times 9\% = 81 \text{ B}$

2.3. $SO3 \times (19\% - 5\%) = 400 \text{ B} \times 14\% = 56 \text{ B}$

2.4. $SO4 \times (19\% - 5\%) = 400 \text{ B} \times 14\% = 56 \text{ B}$

Celkem: 331 B*

* K převedení bodů na valuty použijte Tabulku 5 na stránce 26.



Za zúčtovací období máte:

- 1) IO = 300 B
- 2) vaši čtyři Aktivní Distributoři (Distr. 1, Distr. 2, Distr. 3, Distr. 4), kteří jsou na vaší první úrovni, mají
 $SO1 = 2400 \text{ B}$, $SO2 = 800 \text{ B}$, $SO3 = 800 \text{ B}$, $SO4 = 800 \text{ B}$,
 takže váš SO = váš IO + $SO1 + SO2 + SO3 + SO4 = 5100 \text{ B}$.
 Vaše kategorie je Mistr.

Výpočet

Vaše kategorie je Mistr, vaše Bonusová sleva (BS) dle Tabulky 1 = 24%.
 Kategorie Distributora 1 je Školitel, BS Distributora 1 = 15%.
 Kategorie Distributora 2 je Stážista, BS Distributora 2 = 10%.
 Kategorie Distributora 3 je Stážista, BS Distributora 3 = 10%.
 Kategorie Distributora 4 je Stážista, BS Distributora 4 = 10%.

Vaše Bonusová sleva (BS)

1. $IO \times 24\% = 300 \text{ B} \times 24\% = 72 \text{ B}$
- 2.1. $SO1 \times (24\% - 15\%) = 2400 \text{ B} \times 9\% = 216 \text{ B}$
- 2.2. $SO2 \times (24\% - 10\%) = 800 \text{ B} \times 14\% = 112 \text{ B}$
- 2.3. $SO3 \times (24\% - 10\%) = 800 \text{ B} \times 14\% = 112 \text{ B}$
- 2.4. $SO4 \times (24\% - 10\%) = 800 \text{ B} \times 14\% = 112 \text{ B}$

Celkem: 624 B*

* K převedení bodů na valuty použijte Tabulku 5 na stránce 26.



Příklad č. 5

Za zúčtovací období máte:

1) IO = 300 B

2) vaši čtyři Aktivní Distributoři (Distr. 1, Distr. 2, Distr. 3, Distr. 4), kteří jsou na vaší první úrovni, mají

SO1 = 4000 B, SO2 = 2000 B, SO3 = 900 B, SO4 = 900 B,

takže váš SO = váš IO + SO1 + SO2 + SO3 + SO4 = 8100 B.

Vaše kategorie je Manažer.

Výpočet

Vaše kategorie je Manažer, vaše Bonusová sleva (BS) dle Tabulky 1 = 27%

Kategorie Distributora 1 je Partner, BS Distributora 1 = 19%.

Kategorie Distributora 2 je Školitel, BS Distributora 2 = 15%.

Kategorie Distributora 3 je Stážista, BS Distributora 3 = 10%.

Kategorie Distributora 4 je Stážista, BS Distributora 4 = 10%.

Vaše Bonusová sleva

1. $IO \times 27\% = 300 \text{ B} \times 27\% = 81 \text{ B}$

2.1. $SO1 \times (27\% - 19\%) = 4\,000 \text{ B} \times 8\% = 320 \text{ B}$

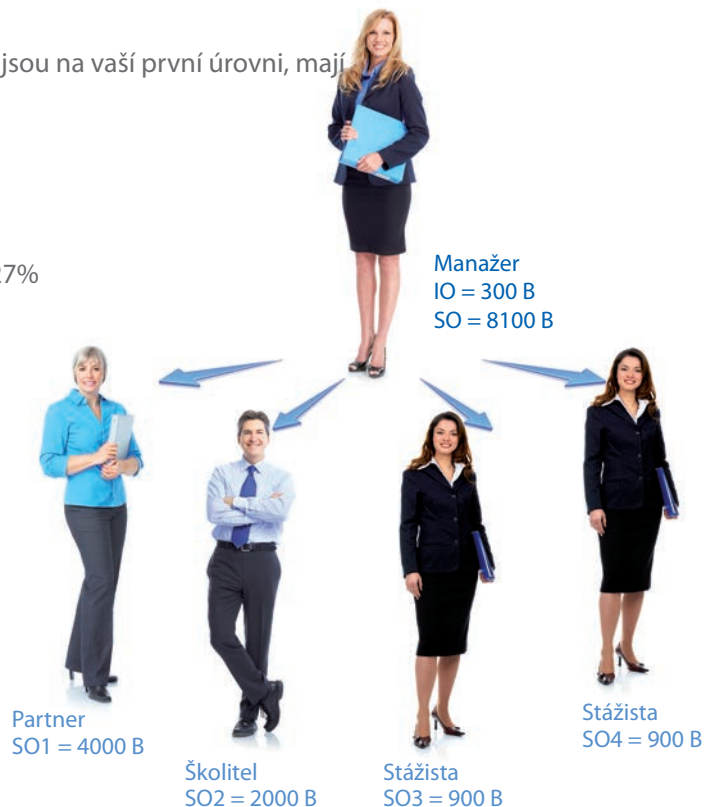
2.2. $SO2 \times (27\% - 15\%) = 2\,000 \text{ B} \times 12\% = 240 \text{ B}$

2.3. $SO3 \times (27\% - 10\%) = 900 \text{ B} \times 17\% = 153 \text{ B}$

2.4. $SO4 \times (27\% - 10\%) = 900 \text{ B} \times 17\% = 153 \text{ B}$

Celkem: 947 B*

* K převedení bodů na valuty použijte Tabulku 5 na stránce 26.



Za zúčtovací období máte:

1) IO = 300 B

2) vaši čtyři Aktivní Distributoři (Distr. 1, Distr. 2, Distr. 3, Distr. 4), kteří jsou na vaší první úrovni, mají

SO1 = 4000 B, SO2 = 4000 B, SO3 = 2000 B, SO4 = 2000 B,

takže váš SO = váš IO + SO1 + SO2 + SO3 + SO4 = 12 300 B.

Vaše kategorie je Ředitel.

Výpočet

Vaše kategorie je Ředitel, vaše Bonusová sleva (BS) dle Tabulky 1 = 30%.

Kategorie Distributora 1 je Partner, BS Distributora 1 = 19%.

Kategorie Distributora 2 je Partner, BS Distributora 2 = 19%.

Kategorie Distributora 3 je Školitel, BS Distributora 3 = 15%.

Kategorie Distributora 4 je Školitel, BS Distributora 4 = 15%.

Vaše Bonusová sleva

1. $IO \times 30\% = 300 \text{ B} \times 30\% = 90 \text{ B}$

2.1. $SO1 \times (30\% - 19\%) = 4000 \text{ B} \times 11\% = 440 \text{ B}$

2.2. $SO2 \times (30\% - 19\%) = 4000 \text{ B} \times 11\% = 440 \text{ B}$

2.3. $SO3 \times (30\% - 15\%) = 2000 \text{ B} \times 15\% = 300 \text{ B}$

2.4. $SO4 \times (30\% - 15\%) = 2000 \text{ B} \times 15\% = 300 \text{ B}$

Celkem: 1570 B*

* K převedení bodů na valuty použijte Tabulku 5 na stránce 26.



Příklad č. 7

Za zúčtovací období máte:

1) IO=300 B

2) vašich šest Aktivních Distributorů (Distr. 1, Distr. 2, Distr. 3, Distr. 4, Distr. 5 a Distr. 6), kteří jsou na vaší první úrovni, mají SO1 = 4000 B, SO2 = 4000 B, SO3 = 2000 B, SO4 = 2000 B, SO5 = 2000 B a SO6 = 2000 B, takže váš SO = váš IO + SO1 + SO2 + SO3 + SO4 + SO5 + SO6 = 16 300 B.

Vaše kategorie je Stříbrný ředitel.

Výpočet

Vaše kategorie je Stříbrný ředitel, vaše Bonusová sleva (BS) dle Tabulky 1 = 31%

Kategorie Distributora 1 je Partner, BS Distributora 1 = 19%

Kategorie Distributora 2 je Partner, BS Distributora 2 = 19%

Kategorie Distributora 3 je Školitel, BS Distributora 3 = 15%

Kategorie Distributora 4 je Školitel, BS Distributora 4 = 15%

Kategorie Distributora 5 je Školitel, BS Distributora 5 = 15%

Kategorie Distributora 6 je Školitel, BS Distributora 6 = 15%

Vaše Bonusová sleva

1. $IO \times 31\% = 300 \text{ B} \times 31\% = 93 \text{ B}$

2.1. $SO1 \times (31\% - 19\%) = 4000 \text{ B} \times 12\% = 480 \text{ B}$

2.2. $SO2 \times (31\% - 19\%) = 4000 \text{ B} \times 12\% = 480 \text{ B}$

2.3. $SO3 \times (31\% - 15\%) = 2000 \text{ B} \times 16\% = 320 \text{ B}$

2.4. $SO4 \times (31\% - 15\%) = 2000 \text{ B} \times 16\% = 320 \text{ B}$

2.5. $SO5 \times (31\% - 15\%) = 2000 \text{ B} \times 16\% = 320 \text{ B}$

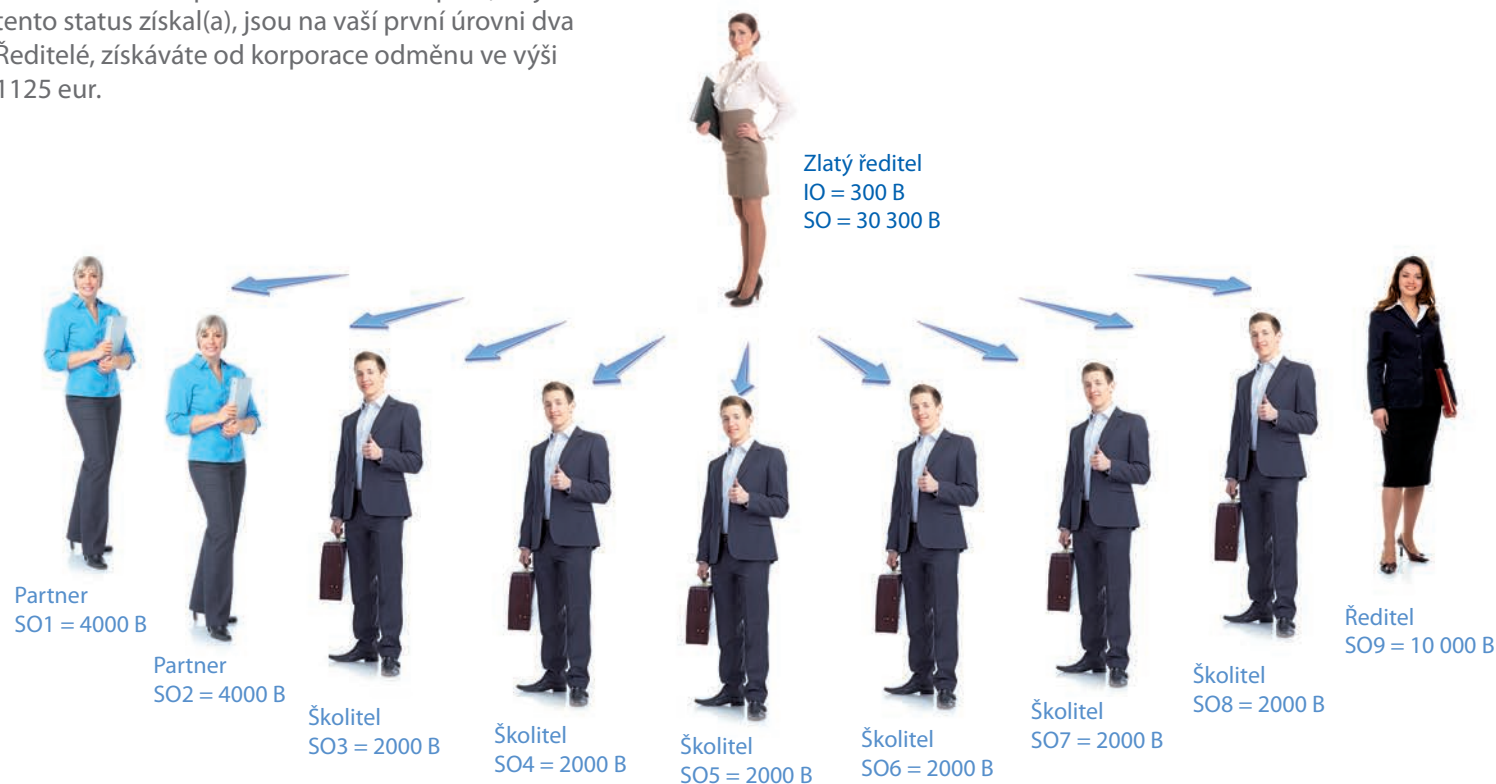
2.6. $SO6 \times (31\% - 15\%) = 2000 \text{ B} \times 16\% = 320 \text{ B}$

Celkem: 2333 B*

* K převodu bodů na valuty použijte Tabulku 5 na stránce 26.



Pokud jste Zlatý ředitel (KEPS = 1) a během kterýchkoliv tří měsíců z prvních šesti měsíců poté, co jste tento status získal(a), jsou na vaší první úrovni dva Ředitelé, získáváte od korporace odměnu ve výši 1125 eur.



Za zúčtovací období máte:

1) IO=300 B

2) vašich devět aktivních Distributorů (Distr.1, Distr. 2, Distr. 3, Distr. 4, Distr. 5, Distr. 6, Distr. 7, Distr. 8 a Distr. 9), kteří jsou na Vaší první úrovni, mají
 $SO1 = 4000 \text{ B}$, $SO2 = 4000 \text{ B}$, $SO3 = 2000 \text{ B}$, $SO4 = 2000 \text{ B}$, $SO5 = 2000 \text{ B}$, $SO6 = 2000 \text{ B}$, $SO7 = 2000 \text{ B}$, $SO8 = 2000 \text{ B}$ a $SO9 = 10\,000 \text{ B}$,
 takže váš $SO = \text{váš IO} + SO1 + SO2 + SO3 + SO4 + SO5 + SO6 + SO7 + SO8 + SO9 = 30\,300 \text{ B}$.

Vaše kategorie je Zlatý ředitel.

Výpočet

Vaše kategorie je zlatý Ředitel, vaše Bonusová sleva (BS) dle Tabulky 1 = 32%.

Kategorie Distributora 1 je Partner, BS Distributora 1 = 19%.

Kategorie Distributora 2 je Partner, BS Distributora 2 = 19%.

Kategorie Distributora 3 je Školitel, BS Distributora 3 = 15%.

Kategorie Distributora 4 je Školitel, BS Distributora 4 = 15%.

Kategorie Distributora 5 je Školitel, BS Distributora 5 = 15%.

Kategorie Distributora 6 je Školitel, BS Distributora 6 = 15%.

Kategorie Distributora 7 je Školitel, BS Distributora 7 = 15%.

Kategorie Distributora 8 je Školitel, BS Distributora 8 = 15%.

Kategorie Distributora 9 je Ředitel, BS Distributora 9 = 30%.

Celkem: 3876 B*

* K převedení bodů na valuty použijte Tabulku 5 na stránce 26.

Vaše Bonusová sleva

1. $IO \times 32\% = 300 \text{ B} \times 32\% = 96 \text{ B}$

2.1. $SO1 \times (32\% - 19\%) = 4000 \text{ B} \times 13\% = 520 \text{ B}$

2.2. $SO2 \times (32\% - 19\%) = 4000 \text{ B} \times 13\% = 520 \text{ B}$

2.3. $SO3 \times (32\% - 15\%) = 2000 \text{ B} \times 17\% = 340 \text{ B}$

2.4. $SO4 \times (32\% - 15\%) = 2000 \text{ B} \times 17\% = 340 \text{ B}$

2.5. $SO5 \times (32\% - 15\%) = 2000 \text{ B} \times 17\% = 340 \text{ B}$

2.6. $SO6 \times (32\% - 15\%) = 2000 \text{ B} \times 17\% = 340 \text{ B}$

2.7. $SO7 \times (32\% - 15\%) = 2000 \text{ B} \times 17\% = 340 \text{ B}$

2.8. $SO8 \times (32\% - 15\%) = 2000 \text{ B} \times 17\% = 340 \text{ B}$

2.9. $SO9 \times (32\% - 30\%) = 10000 \text{ B} \times 2\% = 200 \text{ B}$

Podíl vaší větve Ředitele nepřesahuje 75%. Váš $SO = 30\,300 \text{ B}$, strukturní objem Ředitele (Distr. 9) = $10\,000 \text{ B}$, což činí $(10\,000 \text{ B} / 30\,300 \text{ B}) \times 100\% = 33\%$.

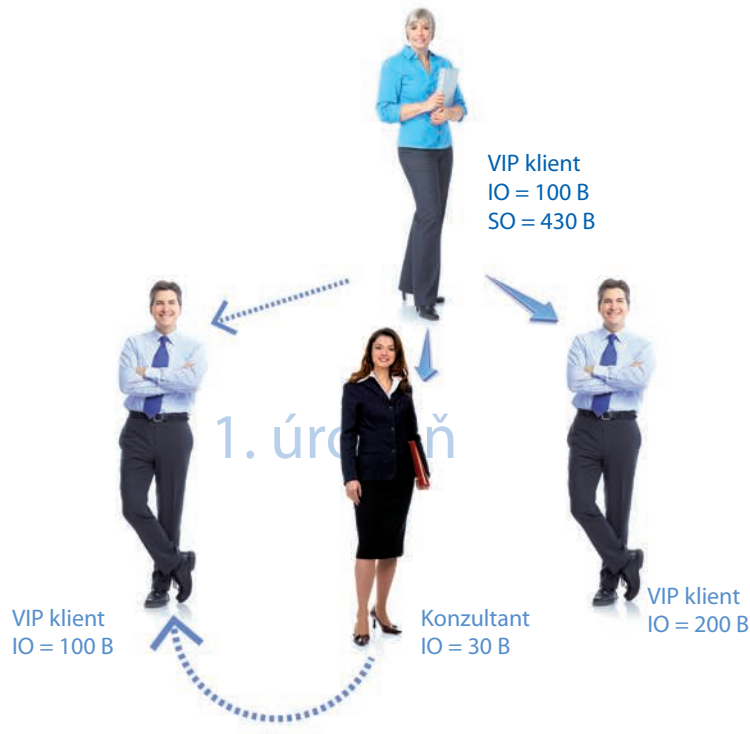
3. Bonus Ředitele (za podmínky, že celý strukturní objem Distr. 9 – Ředitele je na prvních pěti úrovních vaší struktury):

$10\,000 \text{ B} \times 5\% = 500 \text{ B}$

Pravidlo komprese



VAŠE STRUKTURA BEZ KOMPRESJE:



VAŠE STRUKTURA S KOMPRESÍ:

Pravidlo komprese se používá pouze při výpočtu bonusových slev!

Příklad č. 10

Za zúčtovací období máte:

1) IO=300 B

2) vaši dva Aktivní Distributoři (Distr. 1, Distr. 2), kteří jsou na vaší první úrovni, mají

SO1 = 1500 B, SO2 = 6500 B,

takže váš SO = váš IO + SO1 + SO2 = 8300 B.

Vaše kategorie je Manažer.

Výpočet

Vaše kategorie je Manažer, vaše Bonusová sleva (BS) dle Tabulky 1 = 27%.

Kategorie Distributora 1 je Školitel, BS Distributora 1 = 15%.

Kategorie Distributora 2 je Mistr, BS Distributora 2 = 24%.

Podíl větve Distributora 1 činí

$(SO1 / \text{váš } SO) \times 100\% = (1500 \text{ B} / 8300 \text{ B}) \times 100\% = 18\%$.

Koeficient efektivit práce sponzora pro výpočet bonusové slevy z větve Distr. 1 dle Tabulky 3 (viz str. 8) je roven 1 (KEPS = 1).

Podíl větve Distributora 2 činí

$(SO2 / \text{váš } SO) \times 100\% = (6500 \text{ B} / 8300 \text{ B}) \times 100\% = 78\%$.

Koeficient efektivit práce sponzora pro výpočet bonusové slevy z větve Distr. 2 dle Tabulky 3 (viz str. 8) je roven 0,910 (KEPS = 0,910).

Vaše Bonusová sleva (BS)

1. $IO \times 27\% = 300 \text{ B} \times 27\% = 81 \text{ B}$

2.1. $SO2 \times (27\% - 15\%) = 1500 \text{ B} \times 12\% = 180 \text{ B}$

2.2.1 $SO1 \times (27\% - 24\%) = 6500 \text{ B} \times 3\% = 195 \text{ B}$

2.2.2 **Pozor!** Při výpočtu BS z dané větve se zavádí KEPS.

$195 \text{ B} \times 0,910 = 177,45 \text{ B}$

Celkem: 438,45 B*



* K převedení bodů na valuty použijte Tabulku 5 na stránce 26.

Za zúčtovací období máte:

1) IO=300 B

2) vaši tři Aktivní Distributoři (Distr. 1, Distr. 2, Distr. 3), kteří jsou na vaší první úrovni, mají
 $SO1 = 700 \text{ B}$, $SO2 = 2500 \text{ B}$, $SO3 = 1400 \text{ B}$

takže váš SO = váš IO + $SO1 + SO2 + SO3 = 17\,500 \text{ B}$.

Vaše kategorie je Stříbrný ředitel.

Výpočet

Vaše kategorie je Stříbrný ředitel, vaše Bonusová sleva (BS) dle Tabulky 1 = 31%.

Kategorie Distributora 1 – Stážista, BS Distributora 1 = 10%.

Kategorie Distributora 2 – Partner, BS Distributora 2 = 19%.

Kategorie Distributora 3 – Ředitel, BS Distributora 3 = 30%.

Podíl větve Distributora 1 činí

$(SO1 / \text{váš SO}) \times 100\% = (700 \text{ B} / 17\,500 \text{ B}) \times 100\% = 4\%$.

Koeficient efektivity práce sponzora pro výpočet bonusové slevy z větve Distr. 1 dle Tabulky 3 (viz str. 8) je roven 1 (KEPS = 1).

Podíl větve Distributora 2 činí

$(SO2 / \text{váš SO}) \times 100\% = (2500 \text{ B} / 17\,500 \text{ B}) \times 100\% = 14\%$.

Koeficient efektivity práce sponzora pro výpočet bonusové slevy z větve Distr. 2 dle Tabulky 3 (viz str. 8) je roven 1 (KEPS = 1).

Podíl větve Distributora 3 činí

$(SO3 / \text{váš SO}) \times 100\% = (1400 \text{ B} / 17\,500 \text{ B}) \times 100\% = 8\%$.

Koeficient efektivity práce sponzora pro výpočet bonusové slevy z větve Distr. 3 dle Tabulky 3 (viz str. 8) je roven 0,860 (KEPS = 0,860).



Vaše Bonusová sleva (BS)

1. $IO \times 31\% = 300B \times 31\% = 93 B$
- 2.1. $SO3 \times (31\% - 10\%) = 700 B \times 21\% = 147 B$
- 2.2. $SO2 \times (31\% - 19\%) = 2500 B \times 12\% = 300 B$
- 2.3.1 $SO1 \times (31\% - 30\%) = 14000 B \times 1\% = 140 B$
- 2.2.2 Pozor! Při výpočtu BS z dané větve se zavádí KEPS.
 $140 B \times 0,860 = 120,4 B$

Podíl vaší větve Ředitele nepřesahuje 75%. Váš SO = 30 300 B, strukturní objem Ředitele (Distr. 9) = 10 000 B, což činí $(10\,000 B / 30\,300 B) \times 100\% = 33\%$.

3. Bonus Ředitele se započítává pouze za podmínky splnění pravidla 75/25 (SO Ředitele (Distr. 3) činí nejvýše 75%).

Podíl větve Ředitele (Distr. 3) činí 80%. Váš SO = 17500 B, strukturní objem Ředitele (Distr. 3) = 14000 B, což činí $(14000 B / 17500 B) \times 100\% = 80\%$ (více než 75%!).

Pozor! Bonus Ředitele se nezapočítává.

Celkem: 660,4 B*

* K převedení bodů na valuty použijte Tabulku 5 na stránce 26.



Tabulka 5: Převod bodů na valuty jednotlivých zemí

Skupina A	Valuta	Hodnota 1 B
 Bulharsko	Bulharský leva (BGN)	1
 Velká Británie	Libra šterlinků (GBP)	0,4
 Lotyšsko	Lotyšský lat (LVL)	0,35
 Litva	Litevský lit (LTL)	1,7
 Polsko	Polský zlotý (PLN)	2
 Česká republika	Česká koruna (CZK)	12,7
 Estonsko	Estonská koruna (EEK)	7,8
 Evropská unie	Euro (EUR)	0,5

Hodnota 1 Bodu pro země skupiny A je vypočtena na základě kurzu ze dne 01.08.2012

Skupina B	Valuta	Hodnota 1 B podle aktuálního kurzu
 Bělorusko	Běloruský rubl (BYR)	5200
 Kazachstán	Kazachstánský tenge (KZT)	102
 Moldavsko	Moldavský lei (MDL)	7,8
 Ruská federace	Ruský rubl (RUB)	20
 Ukrajina	Ukrajinská hřivna (UAH)	5,56

Hodnota 1 Bodu pro země skupiny B je vypočtena na základě kurzu rublu ze dne 01.08.2012

Skupina C	Valuta	Hodnota 1 B
 USA	Dolar (USD)	0,6
 Švýcarsko	Švýcarský frank (CHF)	0,6

Hodnota 1 Bodu pro země skupiny C je vypočtena na základě kurzu dolaru ze dne 01.08.2012

Hodnota Bodů je platná v průběhu 3 měsíců. V případě prudkého kolísání valutových kurzů na trhu si korporace vyhrazuje právo na změnu hodnoty bodu.

Hodnotu 1 bodu si můžete zjistit v Online Office: oddíl TianDe Life / „Ústav TianDe“ / „9_Příloha k Jednotnému systému stimulace prodeje - Marketing vítěze.docx“.

Příklad převodu bodů na valutu

Příklad č. 6

Za zúčtovací období máte:

1) IO = 300 B

2) vaši čtyři Aktivní Distributoři (Distr. 1, Distr. 2, Distr. 3, Distr. 4), kteří jsou na vaší první úrovni, mají
 SO1 = 4000 B, SO2 = 4000 B, SO3 = 2000 B, SO4 = 2000 B,
 takže váš SO = váš IO + SO1 + SO2 + SO3 + SO4 = 12 300 B.
 Vaše kategorie je Ředitel.

Výpočet

Vaše kategorie je Ředitel, vaše Bonusová sleva (BS) dle Tabulky 1 = 30%.

Kategorie Distributora 1 je Partner, BS Distributora 1 = 19%.

Kategorie Distributora 2 je Partner, BS Distributora 2 = 19%.

Kategorie Distributora 3 je Školitel, BS Distributora 3 = 15%.

Kategorie Distributora 4 je Školitel, BS Distributora 4 = 15%.

Vaše Bonusová sleva

1. $IO \times 30\% = 300 \text{ B} \times 30\% = 90 \text{ B}$

2.1. $SO1 \times (30\% - 19\%) = 4000 \text{ B} \times 11\% = 440 \text{ B}$

2.2. $SO2 \times (30\% - 19\%) = 4000 \text{ B} \times 11\% = 440 \text{ B}$

2.3. $SO3 \times (30\% - 15\%) = 2000 \text{ B} \times 15\% = 300 \text{ B}$

2.4. $SO4 \times (30\% - 15\%) = 2000 \text{ B} \times 15\% = 300 \text{ B}$

Celkem: 1570 B



* Převod bodů na valutu.

	Bělorusko	$1570 \text{ B} \times 5200 = 8164000 \text{ BYR}$
	Bulharsko	$1570 \text{ B} \times 1 = 1570 \text{ BGN}$
	Velká Británie	$1570 \text{ B} \times 0,4 = 628 \text{ GBP}$
	Evropská unie	$1570 \text{ B} \times 0,5 = 785 \text{ EUR}$
	Kazachstán	$1570 \text{ B} \times 102 = 160140 \text{ KZT}$
	Lotyšsko	$1570 \text{ B} \times 0,35 = 550 \text{ LVL}$
	Litva	$1570 \text{ B} \times 1,7 = 2669 \text{ LTL}$
	Moldavsko	$1570 \text{ B} \times 7,8 = 12246 \text{ MDL}$
	Polsko	$1570 \text{ B} \times 2 = 3140 \text{ PLN}$
	Ruská federace	$1570 \text{ B} \times 20 = 31400 \text{ RUB}$
	USA	$1570 \text{ B} \times 0,6 = 942 \text{ USD}$
	Ukrajina	$1570 \text{ B} \times 5,6 = 8792 \text{ UAH}$
	Česká republika	$1570 \text{ B} \times 12,7 = 19939 \text{ CZK}$
	Švýcarsko	$1570 \text{ B} \times 0,6 = 942 \text{ CHF}$
	Estonsko	$1570 \text{ B} \times 7,8 = 12246 \text{ EEK}$

