



ПЛАН ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ
ПАРТНЕРОВ КОМПАНИИ SUHBA

ВВЕДЕНИЕ

ПРЕЗИДЕНТ АО «СУХБА» ТУХТАРОВ Т. Р.
ВСТУПАЕТ В СИЛУ С 1. 03. 2018 Г.

Регистрация

Зарегистрироваться в компании SUHBA может любой человек, достигший возраста 18 лет. Для этого Вам нужно зайти на сайт ***partner.suhba.net*** и пройти по ссылке ***регистрация***. Процедура эта бесплатная и займет у Вас не более трех минут.

Партнерское соглашение

Для завершения процесса регистрации потребуется электронная почта. После того как Вам будет предоставлен партнерский номер, Вам необходимо войти в Личный кабинет и обязательно ***подтвердить электронную почту***, далее ***заключить Партнерское Соглашение***.

Партнерство

Каждый Партнер, вне зависимости от страны своего проживания, согласно правилам, указанным в Этическом Кодексе Компании, и своему статусу Независимого Консультанта (Партнерское соглашение), может ***регистрировать партнеров в любой из стран***, в которых действует Компания, а вознаграждения со всех покупок, совершаемых этими партнерами, будут аккумулироваться на ***личном бонусном счете*** в онлайн офисе/кабинете партнера и регулярно выплачиваться.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Опцион – закупочная единица, определяющая количество акций, приобретенных партнером по договору опциона (заключается в форме «оферты»).

Личный (персональный) объем (ЛО) – балловый объем совершенных лично Вами закупок в отчетном месяце.

Квалификационный личный объем (КЛО) – минимальный объем личных закупок в течение календарного месяца для получения причитающихся вознаграждений по различным промоушенам и необходимый для участия в других поощрительных программах Компании (Авто-программа, Жилищная, Пенсионного накопления и др.).

Наставник – партнер, зарегистрировавший под свой ID (регистрационный номер) и проводящий обучение нового партнера во время процесса подключения его к бизнесу. Все партнеры, зарегистрированные под ID Наставника, находятся у него в первом поколении.

Поколение – отражает размещение партнера в структуре его Наставника по уровням глубины построенной партнерской структуры. Когда Вы лично регистрируете и подключаете к бизнесу нового партнера, он располагается в Вашем первом поколении. Соответственно, приглашенные им партнеры будут в Вашем втором поколении и т.д.

Спонсор – всегда совпадает с понятием «Наставник» и чаще имеет отношение ко всем вышестоящим партнером в спонсорской ветке.

Уровень – отражает размещение партнера в структуре его Спонсора. В большинстве случаев совпадает с понятием «Поколение».

Групповой объем (ГО) – общий объем покупок в рублях или опционах, произведенных лично Вами и всеми партнерами всех уровней Вашей сети в данный календарный месяц.

Боковой объем (БО) – общий ГО за вычетом ГО самой большой бизнес-ветви.

Квалификационный групповой объем (КГО) – складывается из ГО всех бизнес-ветвей, в том числе БО, необходимых для достижения того или иного условия выполнения промоушена или для участия в поощрительных программах и акциях Компании.

Мировой товарооборот Компании (МТО) – суммарный товарооборот Компании в рублях/другой валюте на местном и всех открытых международных рынках.

Бизнес-ветвь (БВ) – это вся структура партнера Вашего первого уровня, т.е. он сам и все партнеры и клиенты, которые располагаются под ним. Вы можете иметь одну, две, три и более БВ.

Глубина маркетинг-плана – количество уровней развития структур лично вами приглашенных партнеров в глубину, с которых у вас есть возможность получать комиссионное вознаграждение.

Статус Партнера - предполагает бесплатную регистрацию в партнерской сети и обязательную покупку любого по стоимости пакета опционов/акций с одновременным подписанием Партнерского соглашения.

ВИДЫ ДОХОДОВ

ПАРТНЕРСКИЙ БОНУС (ПБ)

Быстрый, ежедневно начисляемый доход с продаж лично Вами приглашенных партнеров, ориентирует Вас на выполнение оборотов для участия в поощрительных акциях Компании, автомобильной программе, жилищной и др. В режиме on-line Вы видите финансовые результаты от лично приложенных усилий.

ГЛУБИННЫЙ БОНУС (ГБ)

**Общий размер выплат по ГБ
составляет 40% от общего
оборота Компании.**

Ваша организация может расти как в ширину, так и в глубину на много уровней, а Вы, как Лидер этой организации, будете получать вознаграждение с общей суммы всех покупок, произведенных всеми партнерами и клиентами Вашей организации до глубины 21 уровня включительно. ГБ выплачивается в процентах с оборота по уровням глубины развития партнерских структур.

Товарооборот накопительный, т.е. суммируется, и глубина получения бонусов открывается с момента выполнения условий.

Выполнение условий делается единоразово, т.е. глубина открывается один раз (например: 11 личников и товарооборот в 1 млн руб. в 1 линии навсегда открывает возможность получать бонусы с 21 уровня)

ГЛУБИННЫЙ БОНУС (ГБ)

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ:

			Партнеры в 1 линии	Товарооборот в 1 линии
	10%	1	Получают все акционеры от лично приглашенных акционеров*	
	6%	2	2 партнера	150 000 руб.
	4%	3	3 партнера	250 000 руб.
	3%	4	4 партнера	350 000 руб.
	2%	5	5 партнеров	450 000 руб.
	1,5%	6	6 партнеров	550 000 руб.
		7	7 партнеров	650 000 руб.
		8	8 партнеров	750 000 руб.
		9	9 партнеров	850 000 руб.
		10	10 партнеров	950 000 руб.
	1%	11-15	11 партнеров	1 000 000 руб.
	0,5%	16-21		

*НЕ АКЦИОНЕРЫ ТОЖЕ ПОЛУЧАЮТ ЛИЧНО ПРИГЛАШЕННЫХ, НО БОНУСЫ МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ТОЛЬКО ДЛЯ ПОКУПКИ ПАКЕТОВ АКЦИЙ В ТЕЧЕНИЕ 1 МЕСЯЦА ПОСЛЕ ИХ ПОЛУЧЕНИЯ

ЛИДЕРСКИЙ БОНУС (ЛБ)

Поощряет партнеров работать со своей первой линией и выводить их на результат

10% от чеков партнеров своей первой линии получает акционер у которого уже открыта 5 глубина (наличие в первой линии 5 партнеров и товарооборота 450 000 руб.)

***Лидер** — это Квалифицированный партнер (2 лично приглашенных партнера), имеющий НГО более 1 миллиона рублей.*

***НГО** — Накопленный Групповой Объем. Это Сумма ГО Партнера за все время работы в компании.*

***КГО** — Квалификационный Групповой Объем - это Групповой Объем Партнера за текущий период, за вычетом ГО всех его Лидерских Групп.*

БЕСКОНЕЧНАЯ ГЛУБИНА

При наличии товарооборота 10 млн в течение 1 месяца, в том числе бокового товарооборота 2 млн руб. - 1% со всей глубины

ОФИСНЫЙ БОНУС (ОФ)

1% ОТ МЕСЯЧНОГО ОБОРОТА ВСЕЙ СТРУКТУРЫ ПАРТНЕРА

Поощряет партнеров к ведению самостоятельной работы в регионах/странах развития своего бизнеса от имени Компании.

Решение о выплате данного бонуса принимается по заявлению Партнера на открытие Представительства исключительно Президентом Компании самостоятельно или по положительной рекомендации со стороны Совета Директоров АО «Сухба» (не менее 2/3 голосов «ЗА»).

Пример:

Оборот Вашей структуры до 21 уровня в глубину в отчетном периоде составил 10 миллионов рублей, а общий оборот без ограничения глубины за этот же период составил 15 миллионов рублей. 1% к выплате ОБ составит 150.000 рублей.

УСЛОВИЯ:

1. Личный оборот (ЛО) заявителя на момент подачи заявления должен составлять не менее 50.000 рублей.
2. Оборот структуры Заявителя в глубину до 21 уровня включительно с учетом ЛО должен составить не менее 3.000.000 руб. за последний отчетный период.
3. Заявитель должен предоставить в компанию копию Договора об аренде офиса для выполнения представительских функций: Планирование проведения общих презентаций и индивидуальных консультаций по программам Компании SUNBA; Ведение учета регистрации новых партнеров; Проведение рекламных акций и прочее.
4. Соблюдать рекомендации отдела маркетинга по продвижению компании и использованию рекламных материалов компании. При использовании фотографий, видеоматериалов с официального сайта, групп в социальных сетях или канала YouTube, ссылаться на официальный источник материалов.
5. Не допускать в структурах изменение официальных информационных и рекламных материалов компании без согласования с отделом маркетинга.

ЧЕТЫРЕ УВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ПУТЕШЕСТВИЯ В ГОД В РАЗНЫЕ СТРАНЫ МИРА ЗА СЧЕТ КОМПАНИИ

Любой партнер компании, который в течении трех расчетных месяцев выполнил групповой товарооборот 3 млн руб. с трех уровней, при котором в одной ветке не более 2 000 000 руб., а в боковых ветках не менее 1 000 000 руб. получает в подарок путешествие с президентом компании.

Групповой товарооборот 3 млн руб. с
трех уровней, за 3 месяца

Не более 2 000 000 руб. в основной ветке

Не менее 1 000 000 руб. в боковых ветках

Примечание:

- Начало расчетного месяца акционер выбирает сам
- Воспользоваться поездкой акционер может в течении года
- Если партнер смог выполнить условия промоушна на несколько поездок, то он может взять с собой членов семьи в путешествие.

КОНЦЕПЦИЯ СПОНСОРСТВА

План маркетинга компании Suhba открывает перед партнерами неограниченные возможности строить свою организацию, регистрируя партнеров в тех странах мира, в которых действует Компания.

Вознаграждения, получаемые Вами от суммы покупок, сделанных Вашими партнерами и клиентами в разных странах, начисляются в UE и выплачиваются на Ваши личные бонусные счета, проходя автоматическую конвертацию в валюту той страны, где Вы живете.

НАСТАВНИК И СПОНСОР

Являясь партнером Компании, Вы можете регистрировать других людей, которые также хотят строить бизнес вместе с Suhba. Таким образом, Вы становитесь Наставником и Личным Спонсором для этих людей.

Компания рекомендует Вам строить широкую первую линию и работать с глубиной. При этом Вы можете получать высокие комиссионные выплаты даже при наличии всего одной бизнес-ветви. Как Наставник, Вы помогаете Вашим партнерам стать более успешными в построении их организации. Тем самым Вы способствуете собственному продвижению к более высоким лидерским доходам.

АВТО-ПРОГРАММА — Volkswagen Polo стоимостью 600000 руб.

Компания SUNBA – это социально ориентированный проект. Цель компании – сделать как можно большее количество людей не только пользователями современными IT-технологиями, но и участниками, совладельцами грандиозного международного проекта. Вы сегодня своими инвестициями способствуете как техническому обеспечению, так и рекламно-информационному продвижению проекта SUNBA.

Руководство компании SUNBA приняло решение о запуске, на постоянно действующей основе, программы поощрения активных партнеров автомобилями за достигнутые финансовые результаты.

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ

Участником программы может стать любой партнер, имеющей на своем личном балансе пакеты опционов компании SUNBA на общую сумму не менее 300 000 рублей.

Допускается как единоразовое приобретение опционов на сумму 300 000 рублей, так и по накопительной системе в срок до шести месяцев с момента первой покупки пакета стоимостью 50 000 рублей. Таким образом, в программе не может принять участие партнер, вошедший в проект с пакетом опционов стоимостью менее 50 000 рублей.

ВАРИАНТЫ ВЫПОЛНЕНИЯ

1. Вы приобретаете единоразово пакет опционов стоимостью 300000 (триста тысяч) рублей. С этого момента в течение 4-х месяцев вам необходимо в 6 структурных уровнях под вами (без ограничения количества ветвей, но не менее двух ветвей) сделать общий оборот на сумму 11 200 000 рублей. При этом в зачет оборота по одной ветви идет не более 10 000 000 рублей. Ваш личный оборот всегда входит в дополнительный/боковой оборот, т.е. в 1 200 000 рублей.
2. Вы формируете общий личный объем опционов на 300 000 рублей по накопительной системе в течение 4-х месяцев. В этом случае вам необходимо создать дополнительный/боковой оборот уже в объеме 2 000 000 рублей. Общий оборот 12 000 000 в шести уровнях.
3. Вы формируете общий личный объем опционов на 300 000 рублей по накопительной системе в течение 6-и месяцев. В этом случае вам необходимо создать дополнительный/боковой оборот уже в объеме 3 000 000 рублей. Общий оборот 13 000 000 в шести уровнях.

ПРИМЕЧАНИЕ

Допускается повторное участие в авто-программе на тех же условиях, но с учетом формирования новых оборотов продаж и личных покупок акций и покупки пакета на 150 000 руб.



**ПЛАН МАРКЕТИНГА КОМПАНИИ SUNBA - ЭТО ЖИВОЙ ОРГАНИЗМ, ПЛАН-КОНСТРУКТОР,
ПОЗВОЛЯЮЩИЙ УЧИТЫВАТЬ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ,
МОДЕЛИРОВАТЬ СВОЮ СТРУКТУРУ И, СООТВЕТСТВЕННО, ВАШ ДОХОД!**