



PLAN MARKETINGOWY

MÖDERE. Life by Design

WITAMY W MODERE.

NINIEJSZY PLAN MARKETINGOWY, JAK RÓWNIEŻ NASZ MODEL BIZNESOWY MAJĄ REWOLUCYJNY CHARAKTER, PONIEWAŻ NAGRADZAJĄ ZARÓWNO SOCIAL MARKETERÓW, JAK I KLIENTÓW, WSPIERAJĄC UNIWERSALNE PRZESŁANIE IDEI CZYSTEGO ŻYCIA. ŻYCIA NA WŁASNYCH WARUNKACH. RAZEM Z NASZYM PARTNERAMI ZMIENIAMY PODEJŚCIE DO SPRZEDAŻY – SOCIAL RETAIL.

KLUCZEM DO NASZEGO MODELU JEST TO, ŻE JEGO PUNKTEM WYJŚCIOWYM JEST KLIENT. STARAMY SIĘ MAKSYMALNIE UŁATWIĆ POZYSKIWANIE, UTRZYMYWANIE I ZWIĘKSZANIE LICZBY NASZYCH KLIENTÓW. POPRZEZ TWORZENIE DLA NICH JAK NAJLEPSZYCH WARUNKÓW BUDUJEMY RELACJE, KTÓRE TWORZĄ PODWALINY DLA NOWEJ GENERACJI SOCIAL MARKETERÓW.

Razem możemy pozytywnie wpłynąć na świat i jakość życia osób wokół nas. By razem odkryć korzyści płynące z życia na własnych warunkach.

Wszystko zaczyna się od wizji, co można przedstawić w prosty sposób poprzez skupienie się na czterech naturalnych zachowaniach:

- 1) Pozyskiwanie klientów
- 2) Utrzymywanie klientów
- 3) Awans na drodze kariery Modere z tytułami Social Marketera, Team Buildera i Promotora.
- 4) Rozwijanie własnego zespołu, aby inni również mogli podążać tą drogą.

ŚCIEŻKI KARIERY MODERE

Po dołączeniu do Modere, przedsiębiorca staje się Social Marketerem. Wraz ze spełnianiem określonych comiesięcznych wymagań, przechodzi on przez kolejne poziomy Ścieżek Kariery Modere. Postępy na Ścieżkach Kariery oznaczają kolejne nowe możliwości wyróżnień oraz zwiększenie potencjału zarobkowego.

Gdy Social Marketer awansuje na nowy poziom, kwalifikacja zaczyna obowiązywać natychmiast, umożliwiając mu otrzymywanie wynagrodzenia w nowej randze lidera/promotora w tym samym miesiącu, w którym poziom został uzyskany.

SOCIAL MARKETER TYTUŁ TEAM BUILDERA	SKRÓT	ODNOGI*	PUNKTY ORGANIZACYJNE (OP)	PUNKTY ORGANIZACYJNE Z JEDNEJ ODNOGI MAX **
Consultant	C			
Senior Consultant	SC	1	1,500	750
Team Leader	TL	1	3,000	1,500
Senior Team Leader	STL	1 x Senior Consultant	6,000	3,000
Director 1	D1	1 x Team Leader	12,000	7,000
Director 2	D2	2 x Team Leader	25,000	15,000
Director 3	D3	3 x Team Leader	50,000	35,000
Elite 1	E1	3 x Team Leader	100,000	70,000
Elite 2	E2	3 x Team Leader	200,000	140,000
Elite 3	E3	3 x Team Leader	400,000	280,000

Aby zakwalifikować się do prowizji uzyskanych z tytułu Team Buildera, Social Marketer musi posiadać 150 Punktów Aktywnościowych (AP) lub 75 Punktów Marketera (MP) w Subskrypcji.

*Odnogi muszą być zakwalifikowane w bieżącym miesiącu.

** Jest to maksymalna liczba punktów, która może pochodzić z odnogi sponsorowanej przez Social Marketera lub od Social Marketera pierwszego poziomu i jego Podu Klientów.

W przypadku tytułów Lidera Elite przynajmniej jedna (1) z trzech (3) odnóg na poziomie Team Leader musi być osobiście zarejestrowaną odnogą.

SOCIAL MARKETER TYTUŁ PROMOTORA	PUNKTY Z PODU KLIENTÓW (CUSTOMER POINTS - CP)	LICZBA AKTYWNYCH KLIENTÓW (ACC)
Promoter	1 – 499	1
Bronze	500	5
Silver	1000	5
Gold	2000	10
Platinum	3000	15
Platinum 1	5000	25
Platinum 2	7000	35
Platinum 3	9000	45

Ścieżka Kariery Modere obejmuje wyróżnienia i tytuły dla Social Marketerów którzy osiągną istotne kamienie milowe w miesięcznej sprzedaży w swoim Podzie Klientów. To specjalne wyróżnienie jest dodawane poza tytułem Social Marketera Team Buildera, co oferuje Social Marketerom dwa możliwe sposoby na uhonorowanie z tytułu ich pracy: za promowanie produktów oraz tworzenie zespołów.

Na przykład, Social Marketer, który osiągnie tytuł Team Buildera na poziomie Director 1 (D1), a także zdobędzie tytuł Promotora na poziomie Silver, będzie oficjalnie określany jako Director 1-Silver lub Silver Director 1.

Aby zakwalifikować się do otrzymania prowizji z tytułu Promotora, nie jest wymagane osiągnięcie 150 Punktów Aktywnościowych (AP) lub 75 Punktów Marketera (PM) w Subskrypcji

BONUSY ZA SPRZEDAŻ

Social Marketerzy mogą zarabiać prowizje wynoszące nawet do 36% dzięki skumulowanym ze sprzedaży Punktom w Podzie Klientów (Customer Points – CP) wygenerowanych z zamówień od Klientów.

Premie za sprzedaż w Podzie Klientów są wypłacane codziennie*. Dzielne wynagrodzenie jest oparte na tytule promotora w BIEŻĄCYM miesiącu. Procent wypłaty wzrośnie za każdym razem, gdy Social Marketer osiąga wyższy tytuł w ciągu miesiąca, maksymalnie do 36%.

Oznacza to, że każdy Social Marketer rozpoczyna każdy miesiąc na podstawowym poziomie Promotora, zarabiając 10% od zamówień klientów**. W miarę realizowania dodatkowej sprzedaży w ciągu miesiąca i osiągnięcia wyższego tytułu promotora, wzrasta również procentowa stawka Dziennego Wynagrodzenia. Pod koniec każdego miesiąca sprawdzamy wszystkie prowizje Dziennego Wynagrodzenia i „wyrównujemy je” do wartości procentowej odpowiadającej ostatecznemu tytułowi promotora. Dodamy tę korektę do miesięcznej wypłaty prowizji Social Marketera.

PRZYKŁAD: Gdy Social Marketer rozpoczyna nowy miesiąc, bonus z zamówień jego klientów jest wypłacany w wysokości 10% (poziom Promotora). Gdy Social Marketer awansuje na tytuł Bronze, zacznie zarabiać 22% od zamówień swoich

klientów i tak dalej - w trakcie awansowania na kolejne tytuły promotora w ciągu miesiąca kalendarzowego. Pod koniec miesiąca zamówienia klientów, które pierwotnie zostały wypłacone w wysokości 10%, są przeliczane na ostateczny procent tytułu Promotora - w tym przypadku 22% dla nowego tytułu Bronze. Różnica (dodatkowe 12%) zostanie wypłacona w ramach ostatniej, miesięcznej wypłaty prowizji w danym miesiącu.

Dzielne Wynagrodzenie jest przedpłatą miesięcznych prowizji. Wszystkie pierwsze zamówienia od klientów są wypłacane jako Bonusy za Pozyskanie Klienta (Customer Acquisition Bonus - CAB), a wszystkie ponowne zamówienia od klientów są wypłacane jako Bonus za Ponowne Zamówienie od Klienta (Customer Reorder Bonus - CRB) i są przeliczane na koniec każdego miesiąca w oparciu o sumę wszystkich zamówień od klientów, w tym wszystkich zamówień zwróconych, anulowanych lub zmodyfikowanych. Różnica między dziennymi wynagrodzeniami, a ostatecznym poziomem procentowym na koniec miesiąca jest wypłacana w formie miesięcznej wypłaty prowizji.

Należy pamiętać, że zestawienie prowizji będzie pokazywać premie w dwóch kategoriach: Premia za Pozyskanie Klienta oparta na Punktach Klienta za pierwsze zamówienie oraz Premia za Ponowne Zamówienie od Klienta oparta na Punktach Klienta za wszystkie pozostałe zamówienia.

SOCIAL MARKETER TYTUŁ PROMOTORA	PUNKTY Z PODU KLIENTÓW (CUSTOMER POINTS - CP)	LICZBA AKTYWNYCH KLIENTÓW (ACC)	BONUS ZA SPRZEDAŻ	GWARANTOWANA KWOTA MINIMALNA*
Promoter	1 – 499	1	10%	
Bronze	500	5	22%	€150 (wymagane 400 CPCV)
Silver	1000	5	24%	€300 (wymagane 800 CPCV)
Gold	2000	10	26%	€550 (wymagane 1600 CPCV)
Platinum	3000	15	30%	
Platinum 1	5000	25	32%	
Platinum 2	7000	35	34%	
Platinum 3	9000	45	36%	

Aby uzyskać gwarantowaną minimalną kwotę dla poziomu Bronze, Social Marketer potrzebuje co najmniej 500 CP i 400 CPCV. Dla poziomu Silver, Social Marketer potrzebuje co najmniej 1,000 CP i 800 CPCV, dla Gold -co najmniej 2,000 CP i 1,600 CPCV.

*Aby móc otrzymywać Dzielne Wynagrodzenie, należy posiadać ważne konto Modere QuickPay.

**Musisz kwalifikować się do prowizji w bieżącym miesiącu, aby być uprawnionym do otrzymywania Dziennego Wynagrodzenia.

Social Marketerzy którzy nie zakwalifikują się osobiście w bieżącym miesiącu, nie otrzymają premii z tytułu Podu Klientów w miesięcznym obliczeniu prowizji.

Dzielne Wynagrodzenie: Płatności mogą być wstrzymywane i sprawdzane przez maksymalnie 4 dni robocze w następujących okolicznościach: (1) jeśli pojedyncza płatność jest wyższa niż 150,00 €/€, (2) jeśli odbiorca zakwalifikował się do więcej niż 10 płatności w ciągu jednego dnia i (3) jeśli odbiorca otrzymał więcej niż 50 płatności w ciągu ostatnich 10 dni.

PREMIA ZA ROZWÓJ PROMOTORA

Zyskaj od €10 do €300, za pomoc członkom swojego zespołu rozwinąć solidne Pody Klientów.

Premia za Rozwój Promotora nagradza Social Marketerów za pomoc w rozwijaniu Podów Klientów w ich zespole. Premia za Rozwój Promotora jest wypłacana poprzez „Strukturę Rejestracji” pierwszej osobie na poziomie: Team Leader, Director i Elite w strukturze „upline”.

Na przykład, gdy Social Marketer osiągnie poziom Platinum, pierwszy Team Leader w strukturze upline otrzyma Premię za Rozwój Promotora w wysokości €30, pierwszy Director w strukturze upline również otrzyma Premię za Rozwój Promotora w wysokości €30, i pierwszy Elite w strukturze upline również otrzyma Premię za Rozwój Promotora w wysokości €30.

Premie za Rozwój Promotora można łączyć. Na przykład, jeśli następny Social Marketer w strukturze upline od Social Marketera Platinum ma tytuł Director, wówczas Director zarobi €30 Premii Team Leadera, oraz €30 Premii Directora, w sumie €60.

SOCIAL MARKETER TYTUŁ PROMOTORA	TEAM LEADER I WYŻSZE TYTUŁY	DIRECTOR I WYŻSZE TYTUŁY	ELITE I WYŻSZE TYTUŁY
Silver	€10	€10	€10
Gold	€15	€15	€15
Platinum	€30	€30	€30
Platinum 1	€50	€50	€50
Platinum 2	€70	€70	€70
Platinum 3	€100	€100	€100

PIERWSZE ZAMÓWIENIE

Zyskaj 20% prowizji dzięki punktom prowizyjnym z pierwszego zamówienia Twojego nowego Social Marketera.

Premia za „pierwsze zamówienie” jest wypłacana uprawnionemu Sponsorowi (Tobie) przy pierwszym zamówieniu złożonym przez nowego Social Marketera w Twoim zespole. Pierwsze zamówienie musi zostać złożone w ciągu pierwszych 30 dni od rejestracji.

Aby zakwalifikować się do otrzymania Premii za Pierwsze Zamówienie, musisz posiadać 150 AP lub 75 MP w Subskrypcji (VIP). Uprawnieni Sponsorzy otrzymają 20% prowizji od punktów z pierwszego zamówienia nowego Social Marketera.

Punkty z pierwszego zamówienia nowego Social Marketera są naliczane w wysokości 62% na zasadzie Generational Unilevel. Jeśli pierwsze zamówienie nie zostało złożone w ciągu pierwszych 30 dni od dołączenia, punkty z pierwszego zamówienia nowego Social Marketera zostaną przyznane w całości na zasadach funkcjonowania bonusów - Generational Unilevel (czytaj dalej).

Premie za Pierwsze Zamówienie są wypłacane na zasadzie Dziennego Wynagrodzenia, jeżeli spełnione są wszystkie wymagane warunki, jako przedpłata miesięcznych prowizji. Wszystkie Premie za Pierwsze Zamówienia są przeliczane na koniec każdego miesiąca, w oparciu o sumę wszystkich pierwszych zamówień Social Marketera, w tym wszystkich zamówień zwróconych, anulowanych i/lub innych modyfikacji.

BONUS DLA TEAM BUILDERA

Zarabiaj do 1400€ każdego miesiąca dzięki Bonusie dla Team Buildera.

Social Marketerzy, którzy osiągną poziom Team Leadera lub wyższy, kwalifikują się do zdobycia Bonusu dla Team Buildera. Nagrodę tę można zdobyć w każdym miesiącu, w którym dany Social Marketer spełnia dane wymagania. Niniejsze premie wahają się od €100 do €1400 i są dodatkiem do prowizji Generational Unilevel.

TYTUŁ TEAM BUILDERA	PUNKTY ORGANIZACJI WEDŁUG REJESTRACJI (EOP)	BONUS DLA TEAM BUILDERA
Team Leader	1,800	€100
Senior Team Leader	3,600	€200
Director 1	7,200	€400
Director 2	15,000	€600
Director 3	30,000	€1,000
Elite 1	60,000	€1,000
Elite 2*	120,000	€1,200
Elite 3*	240,000	€1,400

Aby otrzymać Bonus dla Team Buildera, Social Marketer musi zakwalifikować się na najwyższy dotychczasowy poziom lub na jeden poziom niżej niż najwyższy dotychczasowy poziom. Na przykład, jeśli Director 1 jest najwyższym osiągniętym tytułem Team Buildera, Social Marketer musi zakwalifikować się jako Senior Team Leader lub wyżej, aby móc ubiegać się o Bonus dla Team Buildera.

Dodatkowo, Social Marketer musi spełnić wymóg Punktów Organizacji według Rejestracji (Enrollment Organization Points), aby otrzymać Bonus dla Team Buildera. Do EOP nie wliczają się punkty od Social Marketerów i zespołów, które zostały POZYCJONOWANE (umieszczone) pod Social Marketerem przez inną osobę; opierają się one więc tylko na Strukturze Rejestracji. Jeśli Social Marketer ma mniejszą ilość EOP niż wymagana, otrzyma on Bonus dla Team Buildera odpowiadającą rzeczywistej ilości EOP. Na przykład Director 2, który ma 11 000 EOP, będzie kwalifikował się do otrzymania Bonus dla Team Buildera dla Directora 1 czyli €400.

W jaki sposób określamy „najwyższy osiągnięty dotychczas poziom”?

Po uzyskaniu nowego tytułu Team Buildera zostanie przyznana odpowiednia kwota wypłaty za to osiągnięcie. Ale dopiero gdy ten poziom Team Buildera zostanie osiągnięty po raz drugi, poziom ten zostanie uznany za najwyższy poziom w celu obliczenia przyszłych wypłat tej konkretnej premii.

Premia Team Buildera jest wypłacana wyłącznie Social Marketerom mieszkającym w Europie.

Social Marketerzy Elite 1 mogą zakwalifikować się do zdobycia 1 000 EUR Premii Team Buildera, a także Premii Leadership Development każdego miesiąca. *Social Marketerzy Elite 2 i Elite 3 mogą zdobyć albo Premię Leadership Development, ALBO Premię Team Buildera, w zależności która z nich jest wyższa. Osoby na poziomie Elite, kwalifikujące się z 4-tą odnogą w oparciu o wymagania dotyczące kwalifikującej się odnogi dla tytułu Team Buildera, mogą otrzymać ZARÓWNO wartości TBB, jak i LDB w każdym miesiącu, w którym utrzymana jest 4 kwalifikująca się odnoga (Elite 2 musi mieć 4 kwalifikujące się odnogi D1, a Elite 3 musi mieć 4 kwalifikujące się odnogi D2, aby otrzymać zarówno premie LDB, jak i TBB).

GENERATIONAL UNILEVEL – „GENERACJE” W TWOJEJ ORGANIZACJI

Jednym z głównych źródeł Twojego dochodu jako Team Buildera są prowizje wypłacane poprzez Generational Unilvel. Możesz zakwalifikować się na te prowizje już od poziomu Senior Consultanta.

Prowizje te kalkulowane są z obrotu wygenerowanego:

- z bieżących (nie pierwszych) zamówień Twoich Social Marketerów oraz
- z zamówień klientów w Twojej całej organizacji i pierwszych zamówień Social Marketerów w Twojej organizacji po uwzględnieniu współczynnika w wysokości 62%.

W miarę postępów na Ścieżce Kariery Modere, możesz otrzymać od 4% do 7% z jednej GENERACJI wynagrodzenia. Generational Unilevel jest wypłacany za pośrednictwem Struktury POZYCJONOWANIA.

PREMIE ELITE 4+

Social Marketerzy na poziomie Elite, którzy rozwijają więcej niż trzy osobiście sponsorowane zespoły, kwalifikują się do otrzymania Premii Elite 4+ i dzięki temu zarabiają dodatkowe 4% na czwartym i kolejnych zespołach zasadzie Generational Unilevel*.

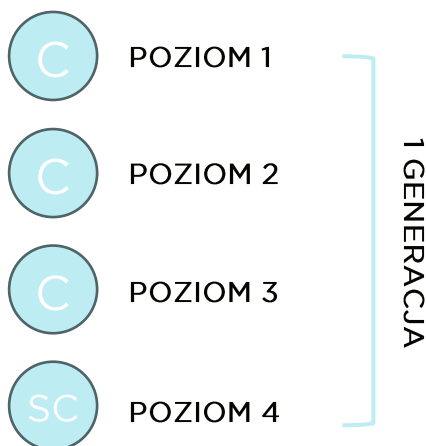
Trzy osobiście sponsorowane zespoły z **największą liczbą** Punktów Organizacyjnych są uznawane za zespoły od pierwszego do trzeciego. Wszystkie inne osobiście sponsorowane zespoły są uważane za 4 i więcej (4+). W przypadku zespołów 4+, osoby na poziomie Elite otrzymują dodatkowe 4% prowizji na wszystkich poziomach wynagrodzeń Unilevel, oprócz standardowych Prowizji Unilevel. Premia dla Elity 4+ jest wypłacana w ramach Struktury Pozycjonowania.

**Nie obejmuje punktów wypłaconych w ramach Premii za Pierwsze Zamówienie oraz pierwszych zamówień złożonych przez nowego Klienta.*

	Senior Consultant	Team Leader	Senior Team Leader	Director 1	Director 2	Director 3	Elite 1	Elite 2	Elite 3	Bonus – 4 lub więcej*
Gen 1	4%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	+4%
Gen 2	4%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	+4%
Gen 3		7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	+4%
Gen 4			4%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	+4%
Gen 5					4%	4%	4%	4%	5%	+4%
Gen 6						4%	4%	4%	4%	+4%
Gen 7							4%	4%	4%	+4%
Gen 8								4%	4%	+4%

KOMPRESJA WYPŁAT

Generational Unilevel oferuje kompresję, która pozwala Social Marketerom otrzymać **najwyższą możliwą wypłatę**. Jeśli Social Marketer w Twojej organizacji nie kwalifikuje się na poziom Senior Consultanta lub wyższy, jego punkty są dodawane do punktów kolejnego Social Marketera poniżej, który spełnia wymagania kwalifikacyjne Senior Consultanta. Ta grupa Social Marketerów i ich PODY Klientów są następnie uważane za jedną GENERACJĘ wynagrodzenia.



PREMIE ZA ROZWÓJ LIDERÓW (LEADER DEVELOPMENT BONUS – LDB)

Uzyskaj równowartość części prowizji Generational Unilevel wypłacanych osobom w Twojego zespole.

Premie za Rozwój Liderów są najbardziej atrakcyjnymi i ekscytującymi premiami dla Social Marketerów. Pozwalają one liderom na czerpanie zysków z głębszych poziomów ich organizacji.

Social Marketerzy na poziomie Elite są uprawnieni do otrzymywania Premii za Rozwój Liderów w oparciu o prowizje Generational Unilevel wypłacane Directorom i Social Marketerom Elite w ich zespołach.

Social Marketerzy Elite mogą zarabiać poprzez dwie dynamiczne generacje. Generacja dynamiczna obejmuje wszystkich Directorów i Social Marketerów Elite aż do pierwszego Social Marketera o podobnych lub wyższych kwalifikacjach opartych na tytule Team Buildera.

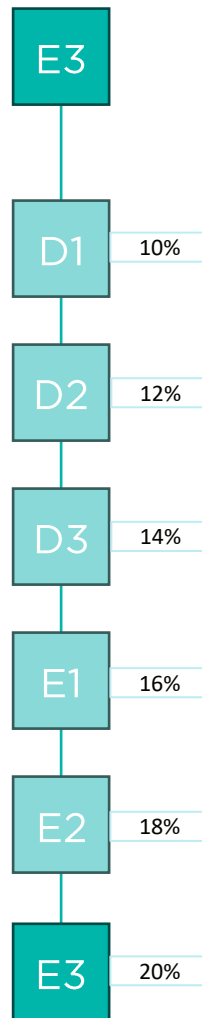
Social Marketerzy, którzy kwalifikują się jako Elite 1 lub wyżej, mają możliwość zarabiania na dwóch dynamicznych generacjach Social Marketerów o podobnych lub wyższych kwalifikacjach. W tym przykładzie po prawej stronie, Social Marketer z kwalifikacją Elite 3 zarobi 10% na tytułach Director 1, 12% na Director 2, 14% na Director 3, 16% na Elite 1, 18% na Elite 2 i 20% na maksymalnie dwóch dynamicznych generacjach Social Marketerów z kwalifikacją E3.

Premie za Rozwój Liderów wyraźnie różnią się od innych premii ze względu na nietypowy sposób, w jaki pozwalają Social Marketerom być nagradzonym za kreowanie liderów w swoim zespole. Dodatkowo, te premie pozwalają Social Marketerom na wielokrotne otrzymywanie wynagrodzenia za ten sam obrót!

W ramach całkowitej wypłaty prowizji, Modere zastrzega sobie prawo do ustanowienia limitu w wysokości 10% łącznej Premii za Rozwój Liderów.

Premie za Rozwój Liderów są wypłacane w ramach Struktury Pozycjonowania.

Social Marketerzy, którzy mieszkają i działają poza Europą kwalifikują się do wypłaty premii za Rozwój Liderów na poziomie 50%.



Kontynuacja wypłacanego bonusu, aż do następnego Social Marketera kwalifikującego się na poziomie Elite 3 w tej odnodze.

TYTUŁY TEAM BUILDERÓW W TWOJEJ ORGANIZACJI

TWÓJ TYTUŁ
TEAM BUILDERA

	Director 1	Director 2	Director 3	Elite 1 – Elite 3		
Elite 1	10%	12%	14%	16%		
	Director 1	Director 2	Director 3	Elite 1	Elite 2 – Elite 3	
Elite 2	10%	12%	14%	16%	18%	
	Director 1	Director 2	Director 3	Elite 1	Elite 2	Elite 3
Elite 3	10%	12%	14%	16%	18%	20%



STRUKTURA POZYCJONOWANIA – 60 DNI

Gdy osobiście zarejestrujesz nowych Social Marketerów masz 60 dni na to, aby upozycjonować te osobiście zasponsorowane osoby w strukturach Twojego zespołu. Po upozycjonowaniu nowego Social Marketeraw strukturach Twojego zespołu, nie możesz tej samej osoby pozycjonować ponownie, jest to decyzja wiążąca.

Funkcja 60-DNI NA POZYCJONOWANIE oferuje możliwość nadania Twojemu zespołowi rozpędu poprzez strategiczne rozdystrybuwanie Social Marketerów w Twojej sieci.

Pozycjonowanie kogoś z pierwszego poziomu na innym miejscu w zespole może zmniejszyć dochód i wpłynąć na kwalifikacje do tytułu Team Buildera. Zachowaj ostrożność planując pozycjonowanie kogoś w swoim zespole.

Szczegółowe informacje można znaleźć w Regulaminie Programu 60-dni na Pozycjonowanie.

OSTRZEŻENIE PRAWNE

1. Nakłanianie przez Social Marketerów kogokolwiek do dokonania płatności poprzez obiecywanie korzyści wynikających z nakłaniania innych do przystąpienia do korzystania z Planu Marketingowego jest niezgodne z prawem.
2. Nie daj się zwieść twierdzeniom, że wysokie zarobki można osiągnąć bez wysiłku.

GLOSARIUSZ

SKRÓT	POJĘCIE	DEFINICJA
AP	Punkty Aktywności	Łączna wartość punktowa zakupów dokonanych przez Social Marketera oraz punkty z zakupów dokonanych przez jego nowych Klientów w ich pierwszym miesiącu kalendarzowym.
ACN	Liczba Aktywnych Klientów	Łączna liczba aktywnych Klientów w Podzie Klientów Marketera Społecznościowego, którzy zakupili produkty w danym miesiącu. Aktywny klient to taki, który zakupił produkty Modere, generujące co najmniej jeden punkt w danym miesiącu premiowym.
CB	Premia za Klienta	Prowizje wypłacane Social Markerowi na podstawie Punktów Klienta wygenerowanych w Podzie Klientów Marketera Społecznościowego.
CP	Punkty Klienta	Punkty z tytułu produktów zakupionych przez klientów w Podzie Klientów Social Marketera do celów kwalifikacyjnych.
CV	Wartość Prowizji	Wartość Prowizji to wartość powiązana z CP, MP i OP po zastosowaniu do zamówienia wszelkich zniżek i środków na zakupy. CV służy do obliczania wszystkich wypłat prowizji.
	Dzienne Wynagrodzenie	Wynagrodzenie Dienne jest przetwarzane między 5. a ostatnim dniem miesiąca. Zamówienia objęte dzienną wypłatą złożone między 1. a 4. dniem miesiąca są przetwarzane 5. dnia miesiąca. Prowizje obecnie wypłacane za pośrednictwem Dziennego Wynagrodzenia obejmują Pierwsze Zamówienia Klientów, Ponowne Zamówienia Klientów i Pierwsze Zamówienia Social Marketerów przetwarzane na rynkach obsługiwanych przez Modere Europe. Konta z nieuregulowanym saldem nie będą mogły zostać uwzględnione w Dziennym Wynagrodzeniu dopóki zaległe saldo nie zostanie uregulowane.
EOP	Punkty Organizacji Rejestrującej	EOP opiera się na punktach w Strukturze Rejestracji. EOP nie obejmuje punktów ze Struktury Pozycjonowania.
–	Wskaźnik	Procentowa korekta punktów prowizyjnych, jak wyjaśniono w dokumencie Planu Marketingowego. Firma ma wyłączne prawo do dostosowania procentowego wskaźnika w górę lub w dół w oparciu o potrzeby związane z działaniami motywacyjnymi, promocjami specjalnymi i wydatkami marketingowymi. Wskaźnik będzie publikowany w Planie Marketingowym za każdym razem, gdy zostanie skorygowany na wyższy lub niższy, a formalne powiadomienie zostanie przekazane za pośrednictwem naszych zwykłych kanałów komunikacji.

GLOSARIUSZ

SKRÓT	POJĘCIE	DEFINICJA
–	Pierwsze Zamówienie	Pierwsze zamówienia są identyfikowane jako pierwsze zamówienie złożone przez Klienta lub Social Marketera, które zawiera punkty prowizyjne.
–	Odnoga	Social Marketer na pierwszym poziomie w ramach Struktury Pozycjonowania. Dany Social Marketer i jego zespół wraz z ich Podami Klientów stanowią Odnogę w Twoim zespole.
–	Generacja Rozwoju Liderów	Generacja obejmuje wszystkich Directorów i Social Marketerów Elite aż do pierwszego podobnie lub wyżej kwalifikowanego Social Marketera.
Max Leg	Maksymalna Ilość Odnóg	Służy do określania maksymalnej liczby punktów, które mogą liczyć się do miesięcznych kwalifikacji OP od Social Marketera i jego Podu Klientów lub od odnogi Social Marketera.
MP	Punkty Marketera	Punkty z produktów zakupionych osobiście przez Social Marketera w celach kwalifikacyjnych.
OP	Punkty Organizacji	Obejmuje osobiste MP i CP Social Marketera oraz wszystkie MP i CP z całej organizacji Social Marketera.
Pod	Osobista Grupa Klientcka (Pod)	Osobiście zasponsorowani klienci danego Social Marketera i wszyscy klienci, których oni z kolei polecają, bez ograniczeń co do głębokości Podu Klientów.
-	Unilevel Generation	Jeśli Social Marketer nie kwalifikuje się jako Senior Consultant lub wyżej, jego punkty są dodawane do punktów kolejnego Social Marketera poniżej, który spełnia wymagania kwalifikacyjne Senior Consultanta. Ta grupa Social Marketerów i ich Klientów jest następnie uważana za jedną Generację Unilevel.
ES	Struktura Rejestracji i Sponsor Rejestracji	Struktura zespołu Social Marketera oparta na pierwotnej pozycji rejestracji. Sponsor Rejestracji to pierwotny sponsor wskazany w aplikacji Social Marketera.
PS	Struktura Pozycjonowania i Sponsor Pozycjonowania	Struktura Pozycjonowania to struktura zespołu Social Marketera oparta na miejscu Pozycjonowania w Organizacji Sponsora. Sponsor Pozycjonowania to sponsor przydzielony przez Sponsora Rejestracji w ciągu 60-dniowego Okresu Pozycjonowania według decyzji Modere.



MODERE EUROPE BV
TELECOMLAAN 9
1831 DIEGEM
BELGIA

WWW.SHIFTINGRETAIL.EU | WWW.MODERE.EU
Firma zarejestrowana w Belgii | Nr VAT BE 0893.292.596
No de SIRET 507563013 00014

Copyright © 2023 Modere, Inc. Wszelkie prawa zastrzeżone.