



AQUASOURCE

— ENERGY · ACTION · FREEDOM —

€вро Бизнес Програма



Bulgaria

3	Увод
4	От независим Дистрибутор до Директор
4	Печалба от директни продажби
4	Комисиони от личен обем
5	Комисиони от групов обем
9	От Директор 1* до Директор 3*
9	Директорски бонус
9	Директор 1*
10	Директор 2*
10	Директор 3*
10	Поколения
11	Екзекутивни Директори
12	Директорски бонус – Въпроси
13	Безкраен бонус
14	Бонус Жизнен стандарт
15	Речник на термините
16	Обобщаваща таблица

При създаването на AquaSource преди повече от 20 години, основателите ѝ са имали желанието да предоставят на всеки възможността да се наслаждава на по-добро здраве с помощта на превъзходни хранителни добавки. Днес, продуктите на AquaSource се използват от хора по целия свят, защото се славят с невероятните си резултати. Но това е само част от историята.

Едновременно с нестихващата страст към обновяване на продуктите и повишаване на качеството им, AquaSource от самото си начало се стреми да осигури на всички свои независими дистрибутори възможности за успех. ЕВРО БИЗНЕС ПРОГРАМАТА е постижение в системите за възнаграждение. Тя предлага щедри условия, комбинирайки вододушевлянето от възможността за ново начало със стабилността на една утвърдена компания.

“Човешкият франчайзинг” е определян като възможност, дистрибуторите да закупят правото да управляват свой собствен бизнес, но с подкрепата на изчерпателния начален пакет, което е общото с франчайзинга. Тук включваме също и личната подкрепа и обучения.

В AquaSource успехът Ви зависи от помощта, която оказвате на другите да успеят. Евро Бизнес Програмата на AquaSource е разработена да Ви ръководи в кариерата и винаги се стреми да предложи печеливш вариант едновременно за дистрибуторите и техните спонсори, да осигури нужната лична подкрепа за дистрибуторите от страна на техните спонсори и справедливо възнаграждава усилията им в тази насока. Има три начина да се печели с AquaSource:

- 1 Печалба от директни продажби.** Дистрибуторите могат да спечелят веднага като закупят продукти от AquaSource, ползвайки щедра отстъпка и продавайки ги с печалба. Много хора стават дистрибутори само защото харесват нашите продукти. Клиентите обичат да пазаруват от хора, които познават и на които вярват. Дистрибуторите на AquaSource могат да предложат персонално обслужване. Те управляват своя бизнес, подкрепяни от международна компания. Няма изискване за минимален обем на поръчки.
- 2 Комисиони от лични поръчки.** С нарастването на месечните поръчки на дистрибуторите и постигане на определени цели, дистрибуторите получават следните титли: *Дистрибутор 1**, *Дистрибутор 2**, *Дистрибутор 3**, *Дистрибутор 4**, *Директор*. С постигането на всяко ниво, AquaSource Ви изплаща увеличаващ се процент от Вашите месечни поръчки, като отстъпка. Всички дистрибутори могат да изберат да спонсорират други хора по същия начин, по който сте спонсориран Ви самият. Дистрибуторите ще получават по-големи отстъпки от своите лични поръчки и ще се квалифицират като Директори по-бързо като работят с другите.
- 3 Доходи от изграждане на бизнес с хора.** Дистрибуторите могат да получат и комисиона върху поръчките, направени от дистрибуторите в тяхната организация. В зависимост от целите на дистрибутора, а също така от времето и енергията, които той инвестира, може да продължи да развива бизнеса си и да постига нивата *Директор 1**, *Директор 2** и *Директор 3**. Това може да бъде постигнато, ако дистрибутора продължава да работи с дистрибуторите от своята организация, за да ги издигне до ниво *Директор*. *Директорите* от *1** до *3** получават месечни директорски бонуси, които са процент от поръчките на *Директорите* от тяхната организация.

Лидерство. За тези, които търсят предизвикателства и възможности за по-високи доходи сега и в бъдеще, AquaSource предлага отлични възможности за личностно развитие и реален опит за управление на собствен международен бизнес. И всичко това без финансовия риск на първоначалната инвестиция, която обикновено се изисква за стартиране на бизнес. Най-високите възнаграждения са запазени за *Екзекутивните Директори*, които получават забележителни доходи от увеличения директорски бонус и най-големият плащан досега бонус - Безкраен бонус.

Възможността да се спонсорират дистрибутори във всички старни, в които AquaSource има офиси е достъпна за всички дистрибутори. В Евро Бизнес Програмата са направени някои промени за приспособяването и към местните икономически и културни различия, за които трябва да сте осведомени преди да спонсорирате дистрибутори в друга държава, защото това може да се отрази на комисионата, която получавате от тези дистрибутори. За повече подробности можете да се обърнете към местния офис на AquaSource.

Следващите страници са подробно описание на начините да се получават комисиони като дистрибутор на AquaSource. В края е приложена обобщаваща таблица и речник на термините. За информация относно продуктите на AquaSource и как да започнете, се свържете с наш дистрибутор или посетете нашата интернет страница www.aquasource.net.

ОТ НЕЗАВИСИМ ДИСТРИБУТОР ДО ДИРЕКТОР

С AquaSource възможността за бързи доходи е достъпна за всеки, а да се започне е лесно. Просто попълнете Дистрибуторски договор и закупете началния пакет! Бъдете готови за специални предложения, валидни за новорегистрирани дистрибутори, някои възможности са еднократни. Основно правило е, че колкото повече продукти продавате, толкова повече пари ще получите от AquaSource. А също и колкото повече дистрибутори спонсорирате, и колкото по-активни са тези дистрибутори в продажбите и спонсориратето, толкова повече пари ще печелите. Ако отделите време да разберете начина, по който AquaSource изчислява Вашата комисиона, ще имате възможност да увеличите до максимум своите доходи. Разучете примерите и вижте как всеки един от тях може да Ви се отрази. Обърнете се към таблиците, за да откриете какво Ви е нужно, за да увеличите доходите си – една навременна стъпка.

Печалба от директни продажби

Още в самото начало всеки дистрибутор може да заработи печалба незабавно като закупи продукти на специална дистрибуторска цена на едро за себе си и семейството си или да ги предложи на приятели или познати, които да ги закупят на препоръчителна клиентска цена на дребно от офиса. Обикновено отстъпката е 25% - 30%, което Ви дава печалба от 30% - 40%.

Отстъпка за лични поръчки

Всеки път, когато поръчвате продукт, Ви получавате QPV (личен обем за квалификация), вижте формата за заявка за QV на всеки един продукт. В края на месеца QPV, който сте натрупали определя нивото, за което се квалифицирате и процента комисиона, който ще получите за личните си поръчки. Понякога QV може да бъде увеличаван с цел промоция. В началото на всеки месец QV е равно на нула.

Поръчайки продукти в даден месец, Ви също така натрупвате и CPV (личен обем за комисиона), вижте формата за заявка за CV на всеки един продукт. CPV (личният обем за комисиона) се трансформира в отстъпка или комисиона, която ще Ви бъде изплатена и се изчислява в Еуро

Пример 1: Поръчките Ви за месеца са 200 QPV, което означава, че Ви постигате ниво Дистрибутор 1* и ще получите 10% от Вашия CPV, който можете да ползвате като търговска отстъпка (вижте таблицата по-долу). Това е допълнителна комисиона към Вашата печалба от директни продажби.

Таблица 1: Нива и комисиони получавани от дистрибуторите, при лично направени поръчки

	Дистр. 1*	Дистр. 2*	Дистр. 3*	Дистр. 4*	За квалификация като Директор	За поддържане и получаване на отстъпка като Директор за месеците след квалификация	За поддържане и получаване на максимална отстъпка като Директор за месеците след квалификация
QPV (=QGV в този случай)	200	400	800	1600	2400	1600	2000
% от CPV отстъпка	10%	15%	20%	25%	25%	27%	30%

Ви се квалифицирате като *Директор*, ако акумулирате 2400 QPV. В месеца на квалификация, ще получите отстъпка от 25% от CPV. От там нататък, оставате на ниво *Директор* и ще получавате отстъпка 30% от CPV всеки месец, в който защитавате нивото си. Защитавате нивото си, ако имате 2000 QPV (или с 2000 QGV и 80 QPV, както е обяснено в следващия раздел).

Квалифицирате се като *Директор*, ако акумулирате 2400 QPV. В месеца на квалификация, ще получите отстъпка от 25% от CPV. От там нататък оставате на ниво *Директор* и ще получавате отстъпка от 27%, когато имате 1600 QPV (или 1600 QGV и 80 QPV) и максимална отстъпка от 30%, когато имате 2000 QPV (или 2000 QGV и 80 QPV). **Защитавате** нивото си, ако имате 1600 QPV (или с 1600 QGV и 80 QPV, както е обяснено в следващия раздел). Можете да изгубите титлата си *Директор* и възможността да получавате до 30% отстъпка върху личните си поръчки, ако не поддържате статута си като *Директор* с 1600 QGV (или с 1600 QGV и 80 QPV, както е обяснено в следващия раздел) в рамките на 6 месеца. В този случай е необходимо да се квалифицирате отново като *Директор*.

Пример 2: Личните Ви месечни поръчки са 2400 QPV, което означава, че се квалифицирате като *Директор* и ще получите отстъпка от 25% от CPV, която можете да използвате в следващия месец. Всеки следващ месец, в който акумулирате 1600 QPV получавате отстъпка от 27% от CPV. Ако имате 2000 QPV в някой от месеците след квалификацията, ще получите 30% отстъпка.

Комисиона от поръчки на групата

Веднага след като станете дистрибутор, Ви можете да въведете или *"спонсорирате"* всеки, когото познавате и който желае да получава допълнителни доходи от AquaSource. Тези хора стават членове на Вашата *"група"*. Вашата *група* се състои от дистрибутори, които Ви спонсорирани и които те са спонсорирани от своя страна, като няма ограничение в броя на нивата.

При всяка покупка на продукти от страна на член на Вашата *група*, дистрибуторът получава QPV. Сумата от Вашия личен QPV, както и QPV на всички дистрибутори от Вашата група се отбелязва като Ваш QGV (**групов** обем за квалификация) и се използва за определяне на Вашето ниво и процента от CPV, който ще получите върху личните си поръчки в този месец. Можете да следите своя QGV и QPV в интернет на адрес www.aquasource.net.

Таблица 2: Нива и комисиони получавани върху личните поръчки от групови поръчки.

	Дистр. 1*	Дистр. 2*	Дистр. 3*	Дистр. 4*	За квалификация като Директор	За поддържане и получаване на отстъпка като Директор за месеците след квалификация	За поддържане и получаване на максимална комисиона като Директор
QPV	80	80	80	80	80	80	80
QGV	200	400	800	1600	2400 (не повече от 1200 QGV от един клон)	1600	2000
% от CPV отстъпка за лични поръчки	10%	15%	20%	25%	25%	27%	30%

Пример 3: Да приемем, че имате 200 QPV, както в пример 1 и сте спонсорирани дистрибутор, който също има 200 QPV. В такъв случай 200 QPV + 200 QPV = 400 QGV, което означава, че се квалифицирате за ниво *Дистрибутор* 2* и ще получите отстъпка от 15% от CPV (което е CV от личните Ви поръчки).

Така виждаме как, работейки с другите, увеличавате Вашата отстъпка от лични поръчки. Това означава също така, че можете да се квалифицирате за по-високи нива по-лесно.

Можете, също така, да получавате комисиона от поръчките на другите дистрибутори от Вашата *група*. Процентът от CV, който ще получите, зависи от разликата между Вашето и нивото на Вашите дистрибутори.

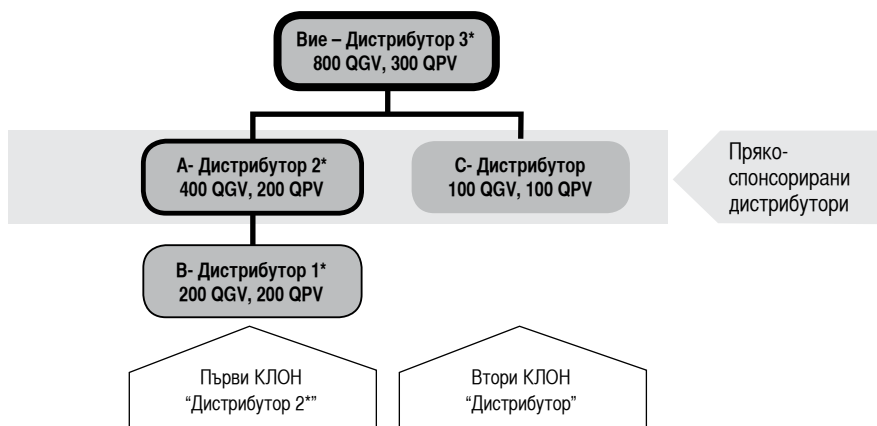
Таблица 3: Комисиона, получавана от поръчки в групата. Изплащаната комисиона е върху CGV на пряко спонсорираните дистрибутори.

Ниво на дистрибуторите под Вас	Вашето ниво					
	Дистр. 1*	Дистр. 2*	Дистр. 3*	Дистр. 4*	Директор защитил с 1600 QGV 80 QPV	Директор защитил с 2000 QGV 80 QPV
Дистрибутор	10%	15%	20%	25%	27%	30%
Дистрибутор 1*	-	5%	10%	15%	17%	20%
Дистрибутор 2*	-	-	5%	10%	12%	15%
Дистрибутор 3*	-	-	-	5%	7%	10%
Дистрибутор 4*	-	-	-	-	2%	5%

CGV на пряко спонсорираните дистрибутори включва CPV на всички дистрибутори в неговата група, така че това е най-бързия начин да заработите доходи от всички дистрибутори от Вашата група.

Забележете, че за да получите комисиона или какъвто и да е бонус, е необходимо да натрупате поне 80 QPV до края на месеца.

Пример 4: Имате 2-ма пряко спонсирани от Вас дистрибутори, което означава, че имате 2 клона и общо 3-ма дистрибутора във Вашата група:



Тъй като имате 800 QGV и 300 QPV постигате ниво Дистрибутор 3* и получавате отстъпка 20% от CPV от личните си поръчки, а също и печалба от Вашите директни продажби.

Ниво на дистрибуторите под Вас	Вашето ниво					
	Дистр. 1*	Дистр. 2*	Дистр. 3*	Дистр. 4*	Директор защитил с 1600 QGV 80 QPV	Директор защитил с 2000 QGV 80 QPV
Дистрибутор	10%	15%	20%	25%	27%	30%
Дистрибутор 1*	-	5%	10%	15%	17%	20%
Дистрибутор 2*	-	-	5%	10%	12%	15%
Дистрибутор 3*	-	-	-	5%	7%	10%
Дистрибутор 4*	-	-	-	-	2%	5%

Имате пряко спонсориран дистрибутор, който има 100 QGV. Таблицата показва, че като Дистрибутор 3* с пряко спонсориран дистрибутор, ще получите 20% от CGV на този дистрибутор = 20% от CGV на С.

Ниво на дистрибуторите под Вас	Вашето ниво				
	Дистр. 1*	Дистр. 2*	Дистр. 3*	Дистр. 4*	Директор (защитил)
Дистрибутор	10%	15%	20%	25%	27%
Дистрибутор 1*	-	5%	10%	15%	17%
Дистрибутор 2*	-	-	5%	10%	12%
Дистрибутор 3*	-	-	-	5%	7%
Дистрибутор 4*	-	-	-	-	2%

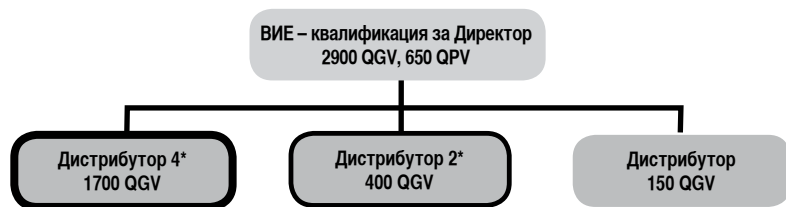
Имате също така пряко спонсориран Дистрибутор 2* под Вас. Вие ще получите 5% от CGV на този дистрибутор. Така че, Вие получавате 5% от CGV на А. Това е същото като 5% от CPV на А и 5% от CPV на В.

Пример 5: Таблицата с комисионите може да даде заблуждаваща информация, ако се има предвид тази необичайна ситуация, при която Вашият пряко спонсориран дистрибутор има по-малко от 80 QPV, но има QGV по-голям от 200 QGV.



Пример 6: Квалификация за ниво Директор

Запомнете от долната графика, изискването за квалификация за ниво *Директор*, че няма да Ви се признаят повече от 1200 QGV от един клон.



От примера е видно, че имате повече от 2400 QGV, но е много важно да запомните, че от общо 1700 QGV на *Дистрибутор 4**, за квалификация като *Директор*, ще Ви се считат само 1200 QGV.

Това означава, че Ви се зачитат 1200 QGV от Вашия клон *Дистрибутор 4** + 400 QGV + 150 QGV + 650 QPV = 2400 QGV.

Преминаването към новото ниво ще стане след края на месеца. По този начин ще Ви бъде платена комисиона като *Дистрибутор 4**, което означава, че ще получите 25% от CPV от лични поръчки, 10% от CGV на *Дистрибутора 2** и 25% от CGV на *Дистрибутора* плюс печалбата от директни продажби. Не получавате комисиона от *Дистрибутора 4**, тъй като с него имате изравнени нива.

Можете да се квалифицирате за Бонус жизнен стандарт в месеца, в който сте се квалифицирали като *Директор*.

Целият Ви QPV (личен обем за квалификация) винаги се включва за квалификация като *Директор*, така че можете да допринесете към тези 2400 QGV с Ваши лични поръчки (вижте пример 2).

От тук нататък всеки месец, в който имате **1600 QGV** и **80 QPV**, Вие "**защитавате**" директорското си ниво. За да получите максималната комисиона и отстъпка от лични поръчки, е необходимо да имате **2000 QGV** и **80 QPV** и да сте се квалифицирали като *Директор* в предишен месец. В месеците, в които не **защитавате** нивото си, ще получавате комисиона в зависимост от постигнатото ниво. Така че, *Директор* с 200 QGV и 80 QPV ще получи 10% от CPV (и до 10% от CGV). Ако не се защитите като *Директор* поне веднъж на 6 месеца, ще е необходимо отново да се квалифицирате като *Директор*.

Като *Директор*, Вие ще имате възможността да получавате комисиона от дистрибуторите във Вашата група до месеца, в който те се квалифицират като *Директор*. След месеца на квалификация, този *Директор* формира своя собствена *група* и отделен групов обем за квалификация, който няма да бъде включван във Вашия групов обем за квалификация (QGV). Вие ще получавате Директорски бонус от *Директорите* във Вашата организация.

ОТ ДИРЕКТОР 1* ДО ДИРЕКТОР 3*

Следващият етап в развитието на Вашия бизнес е да предадете уменията, които сте придобили на дистрибуторите от Вашата *група*, така че и те също да се квалифицират като *Директори*. Тези *Директори* формират самостоятелни *групи*, а Вие получавате *Директорски бонус*, който се формира като процент от груповия обем на тези *групи*. Всеки нов *Директорски клон* Ви издига на ново ниво и увеличен *Директорски бонус*, потвърждавайки всеки нов етап в разрастването на Вашия бизнес, личностно развитие и лидерски умения.

За да се квалифицирате или подържате ниво *Директор 1** или по-високо ниво, са Ви необходими 2000 QGV и 80 QPV.

Директор и нагоре, който не защити нивото си поне веднъж в рамките на 6 месеца, ще бъде понижен до ниво *Дистрибутор* или до най-високото достигнато ниво в предходните 6 месеца, ако то е по-високо. Когато *Директор* (или по-високо ниво) бъде понижен до ниво *Дистрибутор*, той ще трябва да се квалифицира отново като *Директор*, за да получава Директорски бонус. Директорските значки могат да се носят само при валиден статут.

Директорски бонус

Директорите от 1 до 3** са Директори, които имат Директори в своите организации и могат да получават Директорски бонус върху CGV (групов обем за комисиона) на тези Директори. Директорският бонус се изплаща допълнително към Основния бонус и бонуса Жизнен стандарт.

Таблица 4: Директорски бонус – показва процента, който ще бъде изплатен върху CGV на Директорите.

	Директор 1*	Директор 2*	Директор 3*
Брой Директорски групи	1	2	3
1во Поколение	10%	10%	10%
2ро Поколение	5%	6%	7%
3то Поколение	-	1%	3%

Примери 7 и 8 в раздела Екзекутивен Директор разясняват Директорския бонус. Поколенията отразяват защитени Директори – вижте графиката на следващата страница.

Директор 1*



Ако в месеца, в който се квалифицирате като *Директор*, някой друг дистрибутор от Вашата група също се квалифицира като *Директор*, Вие се издигате на ниво *Директор 1**.

Ако сте вече квалифицирали се *Директор*, Вие се квалифицирате като *Директор 1** в месеца, в който член на Вашата *група* се квалифицира като *Директор* (нужно е също така да имате 2000 QGV и 80 QPV).

Директорите се издигат на новото си ниво след края на месеца, в който са се квалифицирали. По тази причина не можете да получите Директорски бонус в месеца, в който Вашия Директор се е квалифицирал. Ако той е във Вашата неоткъсната *група*, ще получите комисиона върху неговия обем в месеца на квалификацията му.

Във всеки следващ месец, в който в организацията си имате защитил нивото си *Директор* и имате 2000 QGV и 80 QPV, Вие защитавате ниво *Директор 1** и ще получите директорски бонус върху обема на Директора(-ите) от Вашата организация. Ще Ви бъдат изплатени 10% от CGV на първия защитил се Директор от всеки Директорски клон и 5% от CGV на следващия защитил се Директор (ако има такъв).

Директор 2*



Ако се квалифицирате като Директор в месеца, в който двама от членовете на Вашата група се квалифицират като Директори, Вие ще се издигнете до ниво Директор 2*, при условие, че тези Директори са от различни клонове.

Ако сте вече квалифицирал се Директор или Директор 1*, Вие можете да се квалифицирате като Директор 2*, ако имате 2000 QGV, 80 QPV и двама Директори в различни клонове, които или се квалифицират в този месец и/или защитават нивото си.

Както Директор 1*, Директор 2* и нагоре се издигат на новото си ниво след края на месеца, така в месеца, в който сте се квалифицирал като Директор или по-високо ниво, Ви се изплаща комисиона за най-високото постигнато до тогава ниво (или за ниво Дистрибутор 4*, ако то е по-високо от постиганото ниво).

Във всеки следващ месец след квалификацията, в който в организацията си имате защитили нивото си 2 Директорски клона и имате 2000 QGV и 80 QPV, Вие защитавате ниво Директор 2* и ще получите Директорски бонус като Директор 2* според горната таблица. Това са 10% от CGV на първия защитил се Директор, 6% от втория защитил се Директор и 1% от CGV на третия защитил се Директор във всеки Директорски клон. Ако имате 2000 QGV и 80 QPV и само 1 защитил се Директор във Вашата организация, то Вие ще защитите ниво Директор 1* и ще получите Директорски бонус като Директор 1* според горната таблица

Директор 3*



Ако в месеца, в който се квалифицирате като Директор имате трима Директори, квалифициращи се в различни клонове, Вие ще се издигнете директно до ниво Директор 3*.

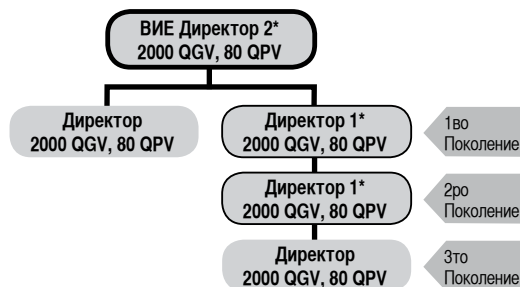
Ако сте вече квалифицирал се Директор, Директор 1* или Директор 2*, Вие можете да се квалифицирате като Директор 3*, ако имате 2000 QGV, 80 QPV и три клона, включващи квалифициращи се или защитавачи Директори.

За да получите комисиона като Директор 3*, е необходимо да имате 2000 QGV и 80 QPV и 3 клона със защитили се Директори.

Поколения

Директорският бонус е показан в долната таблица (отбелязаните проценти са от CGV). Поколенията означават защитени Директори.

	Дир 1*	Дир 2*	Дир 3*
1 ^{во} Поколение	10%	10%	10%
2 ^{ро} Поколение	5%	6%	7%
3 ^{то} Поколение	-	1%	3%



ЕКЗЕКУТИВЕН ДИРЕКТОР

Издигането от ниво Директор 3* до Екзекутивен Директор е огромен успех. Това са нива, които за да бъдат постигнати, изискват големи способности, които се възнаграждават с увеличен Директорски бонус от Директорите до четвърто поколение. Най-солидната възможност за доходи в Евро Бизнес Програмата, Безкрайният бонус, е запазен изключително за Екзекутивните Директори, които са се доказали като способни и желаещи да предадат своите лидерски качества и на другите.

Таблица 5: Изисквания за Екзекутивни Директори – показва получаваните проценти от CGV на Директорите

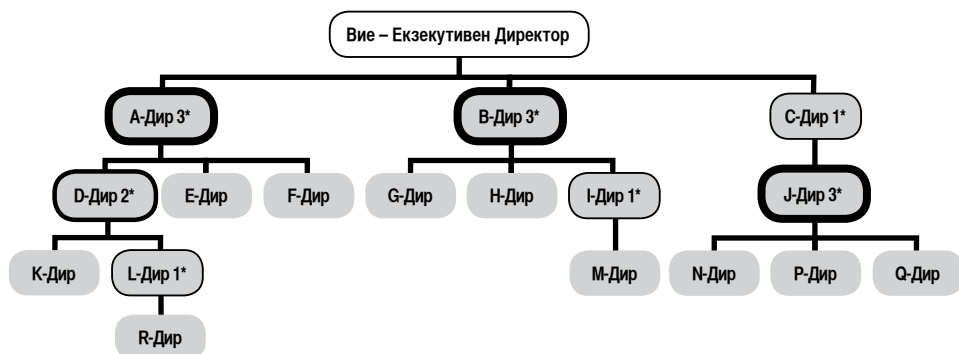
	Екзекутивен Директор	Екзекутивен Директор 1*	Екзекутивен Директор 2*	Екзекутивен Директор 3*
Брой на клоновете Директор 3*	3	6	9	12
Брой на защитилите се Директори в първите 4 поколения	12	36	60	100
Директорски бонус - % от CGV на Директорите				
1 ^{во} Поколение	10%	10%	10%	10%
2 ^{ро} Поколение	7%	7%	7%	7%
3 ^{то} Поколение	5%	5%	5%	5%
4 ^{то} Поколение	1%	2%	3%	4%

Таблицата показва броя на необходимите клонове Директор 3* за квалификация като Екзекутивен Директор и нагоре. За да се квалифицирате за тези нива, трябва да имате посоченият брой Директори 3* под Вас, които могат да са квалифициращи се или защитавачи се.

За да поддържате ниво Екзекутивен Директор (и да получавате комисиона като Екзекутивен Директор), Директорите 3* трябва да са защитили нивото си.

Следващата страница дава пример за Директорски бонус на Екзекутивен Директор.

Пример 7: Директорски бонус получаван от Екзекутивен Директор



Всички *Директори* и по-високи нива, показани в този пример, имат поне 1600 QGV и 80 QPV, а всички *Директори 1** и тези с по-високи нива имат поне 2000 QGV и 80 QPV.

Вие ще получите следният *Директорски бонус*:

10 % от CGV на А, В и С (първо поколение)

7 % от CGV на D, E, F, G, H, I, J (второ поколение)

5% от CGV на K, L, M, N, P, Q (трето поколение)

1% от CGV на R (четвърто поколение)

Този бонус е в добавка към комисионата от поръчките на Вашата неоткъсната *група* и печалбата от директни продажби. В този пример, Вие можете да получите и Безкраен бонус, вижте повече подробности по-долу.

Въпроси относно Директорският Бонус

Какво ще се случи, ако не защитя нивото си един месец?

Ако не защитите нивото си, ще получите комисиона за нивото, което сте постигнал. Това означава, че ако сте се квалифицирал като *Директор 3** и имате три *Директорски клона*, но в един от месеците единият от *Директорите* не се е защитил, тогава Вие защитавате ниво *Директор 2** и ще получите *Директорски бонус* за *Директор 2**.

Вие ще загубите постигнатото си ниво, ако не го защитите поне веднъж за период от 6 месеца, в този случай ще бъдете понижен до ниво *Дистрибутор* или най-високото постигнато ниво през последните шест месеца, ако то е по-високо.

Какво ще се случи, ако *Директор* от моята мрежа не се защити?

Вие ще получите *Директорски бонус* от техните CGV в размер на същия процент както следващия защитен *Директор*, който е по-далеч от Вас (или би бил, ако съществуваше такъв). Това правило е валидно само за *Директори* първо поколение. Груповият обем на незащитилия се *Директор* не се включва в груповия обем на следващия защитил се *Директор*.

Пример 8: Ако в горният пример В и D не защитят нивото си, Вие ще получите:

10 % от CGV на: А и С (първо поколение)

7 % от CGV на: В, D, E, F, G, H, I, J, K, L (второ поколение)

5% от CGV на: M, N, P, Q, R (трето поколение)

БЕЗКРАЕН БОНУС

Последното възнаграждение за създаване на истински стабилен бизнес и като признание за величината на тези лидери, AquaSource предлага Безкраен бонус. Той се изплаща като процент от Вашия личен CPV и от този на цялата Ви организация.

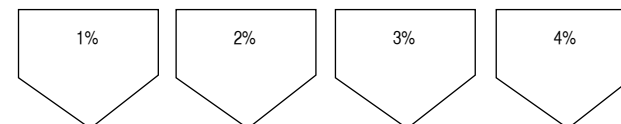
За да се квалифицирате е необходимо да се защитите като *Екзекутивен Директор* или по-високо ниво и да имате изискваните "Директорски точки". Те се получават за всеки защитен *Директор* във Вашата организация (в рамките на първите четири поколения). Получените *Директорски точки* зависят от това в коя страна е регистриран *Директорът*.

	Екзекутивен Директор	Екзекутивен Директор 1*	Екзекутивен Директор 2*	Екзекутивен Директор 3*
Директорски точки	1500	4000	8000	12000
Безкраен бонус	1%	2%	3%	4%

Например: Когато се защитавате (и получавате комисиона) като *Екзекутивен Директор*, Вие можете също така да получите 1% Безкраен бонус, ако имате 1 500 *Директорски точки*.

Не забравяйте, че това е отделен бонус към комисионата, което означава, че получавате Безкраен бонус от цялата си организация, освен ако някой от организацията Ви също не получава Безкраен бонус, в този случай ще получите разликата. Така, ако Вие получавате 3% Безкраен бонус и някой във Вашата организация получава 1% Безкраен бонус, Вие ще получите (3-1) = 2% от неговата организация и 3% от останалата част от Вашата организация.

Директорски бонус и Безкраен бонус	Екзекутивен Директор	Екзекутивен Директор 1*	Екзекутивен Директор 2*	Екзекутивен Директор 3*
1 ^{во} Поколение	10% + 1%	10% + 2%	10% + 3%	10% + 4%
2 ^{ро} Поколение	7% + 1%	7% + 2%	7% + 3%	7% + 4%
3 ^{то} Поколение	5% + 1%	5% + 2%	5% + 3%	5% + 4%
4 ^{то} Поколение	1% + 1%	2% + 2%	3% + 3%	4% + 4%



БОНУС ЖИЗНЕН СТАНДАРТ

Нивата Директор и нагоре могат да получават Бонус жизнен стандарт. В месеца, в който се квалифицирате като Директор (или по-високо ниво) за първи път ще започнете да получавате този бонус.

Този бонус е специфичен за всяка страна и отразява различията в стандарта на живот в различните страни. Попитайте Вашия спонсор за подробности относно този бонус и как можете да го получите.

РЕЧНИК НА ТЕРМИНИТЕ

Личен Обем за Квалификация (QPV): Това е сумата от Квалификационния обем (QV) от всеки продукт, поръчан от Вас в рамките на един календарен месец. Вижте формата за заявка за QV на всеки продукт. Нивото, което постигате, зависи от Вашия Личен Обем за Квалификация.

Личен Обем за Комисиони (CPV): Това е сумата на комисионния обем (CV), натрупан от Вашите лични поръчки в рамките на един календарен месец.

Спонсор: Лицето което Ви е запознало с AquaSource и нейните продукти.

Групов Обем за Квалификация (QGV): Това е сумата от Квалификационния обем (QV) от всеки продукт, поръчан от Вас и от членовете на Вашата група в рамките на един календарен месец. Вижте формата за заявка за QV на всеки продукт. Нивото, което постигате, зависи от Вашият Групов Обем за Квалификация.

Групов Обем за Комисиони (CGV): Това е сумата на комисионния обем (CV), натрупан от Вашите лични поръчки, както и поръчките на членовете на Вашата група в рамките на един календарен месец. Нивата се постигат въз основа на натрупаните QPV и QGV. Комисионите се изчисляват като процент от обема за комисиона.

Организация: Всеки един, който сте спонсорирали и всички, които тези дистрибутори са спонсорирали и т.н.

Група: Вашата група се състои от Вас и Вашата организация, но не включва дистрибуторите, които са се квалифицирали като Директори (или по-високо ниво) и техните организации.

Пряко спонсорирани Дистрибутори: Тези Дистрибутори, които Вие лично сте спонсорирали или са директно под Вас.

Клон: Дистрибутор, който сте спонсорирали лично и неговата организация.

Защитен Директор: Защитен Директор е Дистрибутор с 1600 QGV и 80 QPV, който се е квалифицирал като Директор в предишен месец.

Пряко спонсориран Директор: Първият Директор във всеки клон.

Директорски клон: Това е клон, в който има Директор. Имайте предвид, че не е задължително Директора да е спонсориран лично от Вас.

Клон Директор 3*: Това е клон, в който има Директор 3*. Имайте предвид, че не е задължително Директора 3* да е спонсориран лично от Вас и може да бъде навсякъде в клона.

Директорски точки: Това са точките, натрупвани за всеки защитил се Директор във Вашата организация от първите четири поколения (без да включват себе си). Броят на точките е различен за различните страни, за повече подробности търсете информация от офиса.

Поколение: Първо поколение означава първият защитил се Директор във всеки клон и неговата група; второ поколение означава вторият защитил се Директор във всеки клон и неговата група и т.н. Ако има Директори между първата и втората защитила се Директорска група те се включват във второ поколение. Имайте предвид, че Директор от Вашето първо поколение може и да не е спонсориран лично от Вас.

AquaSource ЕВРО БИЗНЕС ПРОГРАМА
ОБОБЩАВАЩА ТАБЛИЦА

Обърнете се към предходните страници за по-подробни разяснения

	ДИСТРИБУТОРИ				ДИРЕКТОРИ				ЕКЗЕКУТИВНИ ДИРЕКТОРИ					
	Дистр.	Дистр. 1*	Дистр. 2*	Дистр. 3*	Дистр. 4*	Дир. (за защита)	Дир. (за получаване на макс. комисиона)	Дир. 1*	Дир. 2*	Дир. 3*	Екзек. Дир.	Екзек. Дир. 1*	Екзек. Дир. 2*	Екзек. Дир. 3*
QPV	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
QGV		200	400	800	1600	1600	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000
Директорски клонове								1	2	3				
Клонове Директор 3*											3	6	9	12
Защитени Директори до 4-то поколение											12	36	60	100
ОТСТЪПКА ОТ КЛИЕНТСКАТА ЦЕНА														
Отстъпка при лични поръчки	25%-30%	25%-30%	25%-30%	25%-30%	25%-30%	25%-30%	25%-30%	25%-30%	25%-30%	25%-30%	25%-30%	25%-30%	25%-30%	25%-30%
КОМИСИОНА														
Върху лични поръчки		10%	15%	20%	25%	27%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%
Дистрибутор		10%	15%	20%	25%	27%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%
Дистрибутор 1*			5%	10%	15%	17%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
Дистрибутор 2*				5%	10%	12%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
Дистрибутор 3*					5%	7%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Дистрибутор 4*						2%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
ДИРЕКТОРСКИ БОНУС														
1-во Поколение								10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
2-ро Поколение								5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%
3-то Поколение									1%	3%	5%	5%	5%	5%
4-то Поколение											1%	2%	3%	4%
БЕЗКРАЕН БОНУС														
Директорски точки											1500	4000	8000	12000
Безкраен бонус											1%	2%	3%	4%