

Сыйақылар жоспары

Сіз Advant Travel-ді тұрақты қаржылық болашағыңызды құру үшін серіктес ретінде таңдағаныңызға қуаныштымыз. Біздің мақсатымыз - сізге, сіз пайдаланатын және басқаларға мақтанышпен ұсынатын, жоғары сапалы Advant Travel қызметін ұсыну болып табылады.

Біздің өніміміздің қаншалықты күшті және сұранысқа ие екенін түсінгеннен кейін, ол туралы бүкіл әлемге дереу айтқыңыз келетін болады. Сіздің табысыңыз Advant Travel сервисін ілгерілету және перспективаларды көрсету жөніндегі Сіздің күш-жігеріңізден, сондай-ақ Сіздің бизнес құрылымыңызды құрудағы күш-жігеріңізден тікелей байланысты болады.

АНЫҚТАМАЛАР МЕН ҚЫСҚАРТУЛАР

Компания – Advant Travel Ltd. компаниясы, заңды мекен-жайы – P.O. Box 590, Suites 5 Horsfords Business Centre, Long Point Road, Charlestown, Nevis, Federation of Saint Kitts and Nevis.

Демеуші – бұрын Advant Travel ынтымақтастық шарттарын қабылдаған және жеке ұсыным сілтемесі бойынша жаңа дистрибьюторды шақырған жеке тұлға.

Дистрибьютор – қосылу шартын қабылдаған, компания сайтының іздеу-ақпараттық жүйесіне қол жеткізу құқығына және осы Сыйақылар жоспарының талаптарына сәйкес сыйақы алу құқығына ие жеке тұлға.

Сайт – Компанияның <https://advant.club> мекен-жайы бойынша орналасқан ресми веб- сайты.

Жүйе – Пайдаланушыға компания серіктестерінің өнімдері мен қызметтерінің онлайн ұсыныстарын табуға және сатып алуға мүмкіндік беретін, <https://advant.club> сайтының іздеу- ақпараттық жүйесі.

Пакет – дистрибьютордың аккаунтына арналған мерзімдерді, функцияларды және сервистерді негіздейтін компанияның қызметтер пакеті.

Есеп айырысу кезеңі – бұл есеп айырысу мен есептеу кезінде негізге алынатын уақыт кезеңі, жексенбідегі 00:00:01-ден сенбідегі 23:59:59-ға дейін және бір аптаны құрайды (7 толық тәулік).

VP (volume points) – дистрибьютордың сыйақысын есептеу үшін бизнес-құрылымда Advant Travel пакеттерін сату кезінде ескерілетін көлем балдары. Балдар құнының қолданыстағы курсы туралы ақпарат (1 VP = 1 USD) дистрибьютордың жеке кабинетінің "Қаржы" бөлімінде қол жетімді.

I. ADVANT TRAVEL ҚЫЗМЕТТЕРІНІҢ ПАКЕТТЕРІ

Сайт жүйесін пайдалану құқығын Пайдаланушы жеке ұсыным сілтемесі бойынша сайтта тіркелгеннен кейін алады, оны тек бұрын тіркелген дистрибьютор-демеуші (қызметтердің ынтымақтастық пакетінің бірінің иегері) жібере алады. Таңдалған қызметтер пакетін белсендіре отырып, дистрибьютор сыйақы есептеу құқығын алады.

Тіркеу Қосылу шартының және Дистрибьюция туралы шарттың талаптары қабылданғаннан кейін онлайн-бланкіні толтыру кезінде күшіне енеді.

Пакеттердің әрқайсысы компаниямен ынтымақтастықтың белгілі бір шарттарын және сыйақылардың әртүрлі шарттарын болжайды (III. Сыйақы қараңыз).

ПАКЕТТІҢ АТАУЫ	ADVANT TRAVEL ЖҮЙЕСІНЕ КІРУ	REMUNERATIONS		
		ТІКЕЛЕЙ	КЛАССИКА	БИНАР
I	15 ЖЫЛ	✓	✓	× 2
II	4 ЖИЛ	✓	✓	× 1
III	1 ЖЫЛ	✓	✓	—

I. МАНСАПТЫҚ ДЕҢГЕЙЛЕР

Мансаптық деңгей – бұл дистрибьютор атағы, оларға қол жеткізу үшін жеке бизнес- құрылымды құру бойынша белгілі бір шарттарды орындау қажет. Жеке бизнес-құрылым – жеке дистрибьютормен немесе оның жеке, жеке ұсыным сілтемесін беру жолымен бұрын шақырылған дистрибьюторларымен шақырылған, дистрибьюторлардың тіркелу жиынтығы. Әр түрлі мансаптық деңгейлердегі дистрибьюторлар олардың қандай мансаптық деңгейде болуына байланысты әртүрлі пайыздар мен сыйақы түрлерін алуға құқылы (III. Сыйақы бөлімін қараңыз).

Advant Travel дистрибьюторлары үшін келесі мансаптық деңгейлер бар:

КАР'ЕРНИЙ РІВЕНЬ	НЕОБХІДНІ УМОВИ ДОСЯГНЕННЯ РІВНЯ
СТАРТ	Осы деңгейге жету үшін үш пайдаланушыны ынтымақтастыққа шақыра отырып, кез келген үш қызмет пакетін жеке жүзеге асыру қажет.
МЕНЕДЖЕР	Қол жеткізу үшін 3 бөлек тармақтан тұратын жеке құрылым құру қажет және олардың әрқайсысында кез келген деңгейде СТАРТ деңгейіне жеткен кем дегенде бір дистрибьютор болуы тиіс.
СУПЕРВАЙЗЕР	Қол жеткізу үшін 5-жеке тармақтардан тұратын құрылымды құру қажет және олардың әрқайсысында кез келген деңгейде СТАРТ деңгейіне жеткен кем дегенде бір дистрибьютор болуға тиіс.
КӨШБАСШЫ	Қол жеткізу үшін 3 бөлек тармақтан тұратын құрылымды құру қажет және олардың әрқайсысында кез келген деңгейде СУПЕРВАЙЗЕР деңгейіне жеткен кем дегенде бір дистрибьютор болуы тиіс.

**АЙМАҚ
КӨШБАСШЫСЫ**

Қол жеткізу үшін 3 бөлек тармақтан тұратын құрылым құру қажет және олардың әрқайсысында кез келген деңгейде КӨШБАСШЫ деңгейіне жеткен кем дегенде бір дистрибьютор болуы тиіс.

**ЕЛ
КӨШБАСШЫСЫ**

Қол жеткізу үшін 5 жеке тармақтардан тұратын құрылымды құру қажет және олардың әрқайсысында кез келген деңгейде КӨШБАСШЫ деңгейіне жеткен кем дегенде бір дистрибьютор болуы тиіс..

**ХАЛЫҚАРАЛЫҚ
КӨШБАСШЫ**

Қол жеткізу үшін 3 жеке тармақтан тұратын құрылым құру қажет және олардың әрқайсысында кез келген тереңдікте Аймақ көшбасшысы деңгейіне жеткен кем дегенде бір дистрибьютор болуға тиіс немесе 2 жеке тармақтан тұратын құрылым құру қажет және олардың әрқайсысында кез келген тереңдікте ЕЛ КӨШБАСШЫСЫ деңгейіне жеткен кем дегенде бір дистрибьютор болуға тиіс.

**КОМПАНИЯ
КӨШБАСШЫСЫ**

Қол жеткізу үшін 3 жеке тармақтардан тұратын құрылым құру қажет және олардың әрқайсысында кез келген тереңдікте ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КӨШБАСШЫ деңгейіне жеткен кем дегенде бір дистрибьютор болуға немесе 5 жеке тармақтардан тұратын құрылым құру қажет және олардың әрқайсысында кез келген тереңдікте ЕЛ КӨШБАСШЫСЫ деңгейіне жеткен кем дегенде бір дистрибьютор болуға тиіс.

**КОМПАНИЯ
АКЦИОНЕРІ**

Қол жеткізу үшін 5 жеке тармақтардан тұратын құрылым құру қажет және олардың әрқайсысында кез келген тереңдікте ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КӨШБАСШЫ деңгейіне жеткен кем дегенде бір дистрибьютор болуы тиіс.

Кезекті мансаптық деңгейге қол жеткізу есептік кезеңнің жабылу сәтіндегі жеке бизнес- құрылымның жай-күйімен анықталады (IV. Есеп айырысу тәртібі бөлімін қараңыз). Көшбасшы және одан жоғары мансаптық деңгейлерді беру алдыңғы деңгейлерге қол жеткізген жағдайда кезең-кезеңмен көзделген.

II. СЫЙАҚЫЛАР

Advant Travel серіктестерге дистрибьюторлық қызметтен бір мезгілде табыстың бірнеше түрлері бойынша табыс алуға мүмкіндік береді, олардың әрқайсысы мансаптық деңгейге, қызметтер пакетіне және дистрибьютордың күш-жігеріне байланысты және бір-біріне тәуелсіз қалыптасады.

1. Тікелей сыйақы.

Тікелей сыйақы жаңа дистрибьюторлар үшін табыс көздерінің бірі болуы мүмкін. Advant Travel демеушінің ішкі шотына компанияның сатылған қызметтер пакеттері сомасының 5% аударады.

2. Классикалық жоспар бойынша сыйақы.

Сіз Advant Travel-де өзіңіздің бизнес құрылымыңызды жасаған кезде табыс таба аласыз. Бұл командаңызға қосылғандарға көрсетілген көмек пен қолдау үшін сізді марапаттау үшін арнайы құрылған. Сіз табысқа жету үшін оларға қаншалықты көп

көмектессеңіз, сіздің табысыңыз соншалықты көп болады.

Классикалық жоспар бойынша сыйақы - табыс алудың тамаша мүмкіндігі, әсіресе орта және ұзақ мерзімді перспективада. Оны алу үшін 3 тікелей тіркеуді жүзеге асыру жеткілікті, бұл жеке бизнес-құрылымда дистрибьюторлар өткізетін қызметтер пакеттерінің айналымынан 3% алуға мүмкіндік береді.

Пайыздық мәндер мансаптық деңгейге байланысты және төмендегі кестеде келтірілген.

Егер сіздің жеке бизнес-құрылымында дистрибьютор белгілі бір мансаптық деңгейге жетсе, онда сіз, егер бұл айырмашылық оң болса, пайыздарыңыз бен осындай дистрибьютордың пайыздары арасындағы айырмашылыққа тең болатын, топ айналымынан пайыз алып отыратын боласыз.

МАНСАПТЫҚ ДЕҢГЕЙ	ДЕҢГЕЙДІҢ СЫАҚЫСЫ
СТАРТ	3%
МЕНЕДЖЕР	6%
СУПЕРВАЙЗЕР	9%
КӨШБАСШЫ	11%
АЙМАҚ КӨШБАСШЫСЫ	13%
ЕЛ КӨШБАСШЫСЫ	15%
ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КӨШБАСШЫ	16%
КОМПАНИЯ КӨШБАСШЫСЫ	17%
КОМПАНИЯ АКЦИОНЕРІ	18%

1. Бинарлық жоспар бойынша сыйақы.

Тек I және II пакет иелері үшін қол жетімді.

Сыйақының осы түрін алу үшін бинарды белсендіруді жүргізу қажет. Бұл екі пайдаланушының жеке шақыруын (жеке ұсынымдық сілтемесін ұсыну арқылы), әрі қарай тіркелу және қызметтердің қол жетімді ынтымақтастық пакеттерінің бірін іске қосуын болжайды. Бағдарлама автоматты түрде алғашқы екі жеке шақырылған пайдаланушыны әртүрлі тармақтарға қояды. Бұл ретте бірінші тіркеу құрылымның "тереңірек дамыған" (бұрын жүргізілген тіркеулердің саны бойынша, егер ондай болса) болып табылатын бөлігіне, яғни тармақтардың бірінде тіркеулердің ең ұзын тізбегінің соңғы буыны болып табылатын дистрибьютордан

кейін жүргізілетін болады. Жеке ұсыным сілтемесі бойынша екінші және барлық кейінгі тіркелулер автоматты түрде аз дамыған тармақтың ең шеткі позициясында орналастырылады.

Бинарды белсендіргеннен кейін сіз арнайы жеке ұсыным сілтемесін пайдалану арқылы таңдаған позицияларға жаңа тіркелулерді әдейі орналастыра алатын боласыз.

Пакеттерді сату кезінде сату көлемі екі бағытта жасалады. Жаңа пайдаланушылар сатып алатын пакеттердің құнына байланысты көлемнің тиісті балдары есептеледі (volume points - VP). 500 балл (VP) бір тармақта (қайсысында және қандай тереңдікте екендігі маңызды емес) және 500 VP екінші тармақта жиналған кезде цикл жабылады. Дистрибьютордың қандай қызметтер пакетіне ие болуына байланысты 50 VP (I пакет үшін) немесе 25 VP (II пакет үшін) тең сыйақы есептеледі. Егер бинар белсендірілмесе және/немесе дистрибьютор III пакетінің иегері болып табыса, онда бинарлық жоспар бойынша сыйақы 0 VP-қа тең.

Егер тармақтардағы VP сомасы қажетті 500 VP-дан артық болса, ұпайлардағы айырмашылық келесі циклда есепке алу үшін қолжетімді болып қалады. Есептеулерді жүргізу үшін бинар белсендірілуі жүргізілген сол есептік кезеңде және барлық кейінгі циклдер, ынтымақтастық қызметтер пакетінің әрекет ету кезеңінде (I немесе II) жабылған циклдер назарға алынады.

Бинарлық жоспар бойынша Сіздің сыйақы сомаңыз бір есептік кезеңде 10 000 VP-дан аспауы тиіс.

БІР ТАРМАҚТАҒЫ VP КӨЛЕМІ	БАСҚА ТАРМАҚТАҒЫ VP КӨЛЕМІ	СЫЙАҚЫ, ДИСТРИБЬЮТОР ПАКЕТІНЕ БАЙЛАНЫСТЫ		
		I	II	III
500 VP	500 VP	50 VP	25 VP	0

Бинарлық жоспар бойынша сыйақыларды ең жоғарғы төлеу компанияның барлық дистрибьюторлық ұйымының көлем балдарының (VP) жалпы сомасының 45%-мен шектеледі. Егер қандай да бір есептік кезеңде (III. Есеп айырысу тәртібі бөлімін қараңыз) бинарлық сыйақы төлемдерінің жалпы сомасы бүкіл компания балдарының жалпы сомасының 45%-ынан асатын болса, барлық ұйымның нақты төлемі VP жалпы сомасының 45%-ына тең болады, ал дистрибьюторлардың барлық есептеулері тепе-тең негізде есептелетін болады.

2. Турлар үшін сыйақы

Серіктестік қызметтер пакеттерінің иелері туристік қызметтер бойынша тауар айналымы үшін сыйақы алады (Advant Travel тuroператор-серіктестерінен турпакеттер), ол белсендірілген серіктестік пакеттерсіз пайдаланушылармен туристік пакеттерді сатып алу арқылы қалыптасады (олар үшін Сіз тікелей демеуші болып табыласыз), ресімделген тапсырыстың нақты төлемінің 3% мөлшерінде сыйақы есептеуді қарастырады.

Турлар үшін сыйақы сатып алынған туристік қызметтер пайдаланушыға сапар аяқталған сәттен бастап кемінде 10 күн өткен соң бірінші дүйсенбіде толық көлемде ұсынылғаннан кейін есептеледі.

3. Қарқынды бинар бойынша сыйақы.

Advant Travel қызметінің және дамуының негіздері - заңдылық, сенімділік, ұзақ мерзімділік, беделділік және үстеме пайда. Компанияның осындай құндылықтарды бөлісетін дистрибьюторларға ерекше қатынасы пассивті кірісті

қалыптастыруға қолжетімділікпен көрінеді.

Қызметтердің I серіктестік пакетінің иелері үшін, оның қалай белсендірілгеніне (бір транзакция немесе апгрейдті пайдалану арқылы) қарамастан, пассивті сыйақының түрі – Қарқынды бинар қолжетімді. Сыйақылардың осы түрінің шарттарына сәйкес, дистрибьютордың шотына бинарлы құрылымдық схемадағы белсенді серіктестік қызметтер пакеттерінің сомасынан 1% есептеледі. Бұл ретте, осы дистрибьютордың позициясына қатысты төрттен он бесінші тереңдік деңгейін қоса алғанда екілік құрылымдық схемада тіркелген пайдаланушылардың пакеттерді белсендіруі ескеріледі. Сондай-ақ сыйақыны есептеу үшін одан әрі апгрейд және сатып алынған серіктестік қызметтер пакеттерін одан әрі белсендіру ескеріледі.

Қарқынды бинар бойынша сыйақы есептеу бинарлы құрылымдық схемадағы қызметтер пакеттерін белсендіру дистрибьютордың немесе оның жеке құрылымының жеке іс- қимылдарының нәтижесі болып табылатындығына қарамастан жүргізіледі.

5. Автокөлік бағдарламасы.

Автокөлік бағдарламасы, Аймақ басшысы және одан жоғары мансаптық деңгейге жеткен Advant Travel дистрибьюторларының автокөлік сатып алу үшін арнайы сыйақы түрін алуды көздейді. Жеке бизнес-құрылымдағы қызметтердің серіктестік пакеттері бойынша жалпы тауар айналымының 4%-ы Классикалық жоспар бойынша компрессиондық түрде бөлінеді. Яғни, есептеу үшін пайыздық мәндер мансаптық деңгейге байланысты және төмендегі кестеде келтірілген. Егер сіздің жеке бизнес-құрылымыңызда дистрибьютор белгілі бір мансаптық деңгейге жетсе, онда сіз, егер бұл айырмашылық оң болса, пайыздарыңыз бен осындай дистрибьютордың пайыздары арасындағы айырмашылыққа тең болатын, топ айналымынан пайыз алып отыратын боласыз.

МАНСАПТЫҚ ДЕҢГЕЙ	ДЕҢГЕЙДІҢ СЫЙАҚЫСЫ
КӨШБАСШЫ	2%
АЙМАҚ КӨШБАСШЫСЫ	3%
ЕЛ КӨШБАСШЫСЫ	3,5%
ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КӨШБАСШЫ	4%
КОМПАНИЯ КӨШБАСШЫСЫ	4%
КОМПАНИЯ АКЦИОНЕРІ	4%

Бұдан басқа, сыйақының осы түрі бойынша Компаниямен қосымша кредит берілуі мүмкін. Оның мөлшері мен өтеу шарттары әрбір жағдай үшін жеке және Компанияның қалауы бойынша айқындалуы мүмкін. Бұл ретте сатып алумен ресімделетін автомобиль (маркасы, моделі, шанақ типі, шығарылған жылы, техникалық жағдайы, сыртқы түрі, жүрісі) әрбір жеке жағдайда және жалпы ұсынымдарға сәйкес Компаниямен келісіледі. Осы сыйақыны алу Компанияның ресми Оқиғаларының бірінде жылына бір рет жүзеге асырылуы мүмкін.

6. "Акционерлер" үшін ерекше сыйақы.

Компания акционері мансаптық деңгейі дистрибьюторға Компанияны дамытуға қатысуға мүмкіндік береді. Сыйақының бұл түрі таза жылдық пайданың 10%-ын мансаптық деңгейі Компания акционері болып табылатын дистрибьюторлар арасында тең бөліктермен үлестіруді болжайды. Мұндай үлестіру жыл сайын Компанияның басшылығы мен осындай Акционерлерінің жиналысында талқыланады және бекітіледі.

III. ЕСЕП АЙЫРЫСУ ТӘРТІБІ

Барлық есеп ауырысулар мен есептеулер есеп айырысу кезеңі аяқталғаннан кейін, дүйсенбі күні жүргізіледі. Алдымен мансаптық деңгей есептеледі, содан кейін жаңа өзекті мансаптық деңгейге сәйкес сыйақылар есептеледі. Бұл ретте, жексенбіден сенбіге дейінгі есептелген кезеңде өткізілген айналым көлемінің (VP) балдары ескеріледі. Есептелген сыйақыларды аудару төлем тапсырысы берілгеннен кейін келетін есептік кезең ішінде орындалады.

Есептеулер туралы және жеке шоттың жағдайы туралы мәліметтермен сіз жеке кеңсенің "Қаржы" бөлімінде таныса аласыз.

Серіктестік қызметтер пакетінің әрекет ету мерзімі аяқталған және баланста шығару үшін тапсырыс берілмеген қаражат болған жағдайда, мұндайлар жеке тәртіппен төленуі мүмкін. Ол үшін пайдаланушы профилінде көрсетілген e-mail арқылы қолдау қызметіне хабарласу қажет.

IV. ҚОРЫТЫНДЫ МӘЛІМЕТТЕР

Осы құжатта келтірілген төлемдер сомасы Advant Travel Сыйақылар жоспарының компоненттері мен әрекеттерін түсіндіруге арналған. Олар, егер ондай бар болса, табыс үлгісі болып табылмайды. Бұл сандар сіздің нақты табыс немесе пайда кепілдігі ретінде қарастырылмауы тиіс. Advant Travel-дегі сіздің жетістіктеріңіз ынтымақтастыққа шақыру және бизнес-құрылым жұмысын ұйымдастыру қабілеттерінің нәтижесі болып табылады, ынта- жігерді, жоспарлы жұмысты және көшбасшылық қасиеттерді дамытуды көздейді.