

ПЛАН ВИНАГОРОД

Ми раді, що Ви вибрали Компанію для створення свого стабільного фінансового майбутнього. Наша мета полягає в наданні Вам високоякісного сервісу, який Ви будете використовувати та з гордістю рекомендувати іншим.

Як тільки Ви зрозумієте, наскільки сильний і затребуваний наш продукт, Ви негайно захочете розповісти про нього всьому світу. Ваш дохід буде безпосередньо пов'язаний з Вашими зусиллями з просування сервісу та демонстрації перспектив, а також зусиллями в побудові Вашої бізнес-структури.

ВИЗНАЧЕННЯ ТА СКОРОЧЕННЯ

Абонемент - платний доступ до розширених послуг Компанії, що обумовлює можливість отримання доходу в результаті співпраці з Компанією.

Користувач – фізична особа, зареєстрована на сайті <https://advant.club>, що володіє правами тестового доступу до пошуково-інформаційної системи сайту Компанії на безкоштовній основі протягом 10 днів з моменту реєстрації.

Незалежний партнер/Незалежний інформаційний партнер – Користувач, який придбав один з абонементів (I, II, III та X), що прийняв умови Договору приєднання, Політики конфіденційності, а також Договору про Партнерство, даного Плану винагород, що володіє правами доступу до пошуково-інформаційної системи сайту Компанії та правом на отримання винагород згідно з умовами даного Плану винагород.

Компанія – Advant Global Services Ltd. (P.O. Box 590, Suite 9, Henville Building, Charlestown, Nevis, Federation of Saint Kitts and Nevis).

Сайт – веб-сайт Компанії, що знаходиться за адресою <https://advant.club>.

Система – пошуково-інформаційна онлайн-система сайту <https://advant.club>, яка дозволяє знаходити та купувати товари/послуги Постачальників.

Акаунт – інтернет-акаунт, обліковий запис Користувача/Незалежного партнера, сукупність інформаційних даних Користувача/Незалежного партнера на Сайті. Акаунт дозволяє використовувати пошуково-інформаційну систему сайту в повному або тестовому обсязі та надає доступ до Особистого Офісу (внутрішній профіль) Користувача/Незалежного партнера.

Розрахунковий період – це часовий період, який береться за основу при здійсненні розрахунків і нарахувань, з 00:00:01 неділі по 23:59:59 суботи та становить один тиждень (7 повних діб).

VP (volume points) – бали обсягу, що враховуються при реалізації абонементів і товарів/послуг Постачальників у бізнес-структурі для розрахунку винагород Незалежного партнера. Інформація про чинний курс вартості балів (1 VP = 1 USD) доступна в розділі «Фінанси» особистого кабінету Незалежного партнера.

ЕА (елементи активності) – показники ефективності, які надають можливість отримувати виплати, згідно Плану винагород.

I. АБОНЕМЕНТИ ADVANT

Право отримання винагород і переваг Користувач отримує, купуючи один з Абонементів після реєстрації на сайті за індивідуальним рекомендаційним посиланням, яке може надіслати тільки зареєстрований раніше Незалежний партнер.

Кожен з Абонементів припускає певні умови співпраці з Компанією та різні умови винагород (див. III. Винагороди).

НАЗВА АБОНЕМЕНТА	ДОСТУП ДО СИСТЕМИ	ВИНАГОРОДИ		
		ПРЯМА	КЛАСИКА	БІНАР
I	15 РОКІВ	✓	✓	× 2
II	4 РОКИ	✓	✓	× 1
III	1 РІК	✓	✓	—
X	10 РОКІВ	✓	✓	× 2

II. КАР'ЄРНІ РІВНІ НЕЗАЛЕЖНИХ ПАРТНЕРІВ

Кар'єрний рівень – це звання Незалежного партнера всередині Компанії, для досягнення якого необхідне виконання певних умов із побудови особистої бізнес-структури Незалежного партнера. Особиста бізнес-структура - сукупність реєстрацій низхідних Незалежних партнерів і Користувачів, які були запрошені або особисто Незалежним партнером, або його особистими, раніше запрошеними Незалежними партнерами/Користувачами, шляхом надання індивідуального рекомендаційного посилання. Незалежні партнери, що знаходяться на різних кар'єрних рівнях, мають право отримувати різні відсотки й типи винагороди, залежно від того, на якому кар'єрному рівні вони знаходяться (див. III. Винагороди).

Для Незалежних партнерів Компанії доступні такі кар'єрні рівні:

КАР'ЄРНИЙ РІВЕНЬ	НЕОБХІДНІ УМОВИ ДОСЯГНЕННЯ РІВНЯ
СТАРТ	Для досягнення цього рівня необхідно особисто реалізувати три будь-яких Абонементи, запросивши до співпраці трьох Незалежних партнерів.
МЕНЕДЖЕР	Для досягнення необхідно створити особисту структуру з 3-х окремих гілок і в кожній з них на будь-якому рівні повинен бути мінімум один Незалежний партнер, який досяг рівня СТАРТ .
СУПЕРВАЙЗЕР	Для досягнення необхідно створити структуру з 5-и окремих гілок і в кожній з них на будь-якому рівні повинен бути мінімум один Незалежний партнер, який досяг рівня СТАРТ .
ЛІДЕР	Для досягнення необхідно створити структуру з 3-х окремих гілок і в кожній з них, на будь-якому рівні, повинен бути мінімум один Незалежний партнер, який досяг рівня СУПЕРВАЙЗЕР .
ЛІДЕР РЕГІОНУ	Для досягнення необхідно створити структуру з 3-х окремих гілок і в кожній з них, на будь-якій глибині повинен бути мінімум один Незалежний партнер, який досяг рівня ЛІДЕР .
ЛІДЕР КРАЇНИ	Для досягнення необхідно створити структуру з 5-и окремих гілок і в кожній з них на будь-якій глибині повинен бути мінімум один незалежний партнер, який досяг рівня ЛІДЕР .

МІЖНАРОДНИЙ ЛІДЕР	Для досягнення необхідно створити структуру з 3-х окремих гілок і в кожній з них на будь-якій глибині повинен бути мінімум один Незалежний партнер, який досяг рівня ЛІДЕР РЕГІОНУ , або створити структуру з 2-х окремих гілок і в кожній з них на будь-якій глибині повинен бути мінімум один Незалежний партнер, який досяг рівня ЛІДЕР КРАЇНИ .
ЛІДЕР КОМПАНІЇ	Для досягнення необхідно створити структуру з 3-х окремих гілок і в кожній з них, на будь-якій глибині, повинен бути мінімум один Незалежний партнер, який досяг рівня МІЖНАРОДНИЙ ЛІДЕР , або створити структуру з 5-и окремих гілок і в кожній з них на будь-якій глибині повинен бути мінімум один Незалежний партнер, який досяг рівня ЛІДЕР КРАЇНИ .
АКЦІОНЕР КОМПАНІЇ	Для досягнення необхідно створити структуру з 5-и окремих гілок і в кожній з них на будь-якій глибині повинен бути мінімум один Незалежний партнер, який досяг рівня МІЖНАРОДНИЙ ЛІДЕР .

Досягнення чергового кар'єрного рівня визначається станом особистої бізнес-структури на момент закриття розрахункового періоду (див. IV. Порядок розрахунків). Присвоювання кар'єрних рівнів Лідер і вище передбачено поетапним, за умови досягнення попередніх рівнів.

III. ВІНАГОРОДИ

Компанія надає можливість Незалежним партнерам отримувати дохід від своєї партнерської діяльності одночасно за кількома видами доходу, кожен з яких формується залежно від кар'єрного рівня, абонементів та докладених зусиль, і незалежно один від одного.

1. Пряма винагорода.

Пряма винагорода може стати одним із джерел доходу для нових Незалежних партнерів. Компанія перераховує на внутрішній рахунок Незалежного партнера 5% від суми реалізованих Абонементів Компанії.

2. Винагорода за класичним планом.

Ви можете заробити при створенні своєї бізнес-структури в Компанії. Це створено спеціально для того, щоб винагородити Вас за допомогу та підтримку, надану тим, хто приєднався до Вашої команди. Чим більше Ви допомагаєте їм у досягненні успіху, тим більше Ваші доходи.

Винагорода за Класичним планом - відмінна можливість отримання доходу, особливо в середньо- та довгостроковій перспективах. Для її отримання достатньо здійснити 3 безпосередніх реалізацій Абонементів, що дозволяє отримувати 3% від обороту реалізованих Абонементів в особистій бізнес-структурі.

Значення відсотків залежать від кар'єрного рівня та наведені в таблиці нижче. У разі, якщо у Вашій особистій бізнес-структурі Незалежний партнер досяг певного кар'єрного рівня, то Ви отримуватимете відсоток від обороту групи, рівний різниці між значеннями вашого відсотка та відсотка такого Незалежного партнера, якщо дана різниця є позитивною.

КАР'ЄРНИЙ РІВЕНЬ	ВИНАГОРОДА РІВНЯ
СТАРТ	3%
МЕНЕДЖЕР	6%
СУПЕРВАЙЗЕР	9%
ЛІДЕР	11%
ЛІДЕР РЕГІОНУ	13%
ЛІДЕР КРАЇНИ	15%
МІЖНАРОДНИЙ ЛІДЕР	16%
ЛІДЕР КОМПАНІЇ	17%
АКЦІОНЕР КОМПАНІЇ	18%

3. Винагорода за Бінарним планом.

Доступно тільки для власників Абонементів **I, II** та **X**.

Для того, щоб отримувати даний вид винагороди, необхідно здійснити активацію бінара. Це особиста реалізація мінімум одного Абонемента в кожен гілку бінара.

Програма автоматично розставлятиме всіх особисто запрошених Користувачів в одну гілку до того часу, поки в ній не з'явиться Незалежний партнер. Після чого всі наступні реєстрації будуть автоматично розставлятися в менш розвиненій гілці з товарообігу.

Після активації бінара Ви можете навмисно розміщувати нові реєстрації в ті позиції, яким надасте перевагу, шляхом використання спеціального рекомендаційного посилання.

При продажу Абонементів обсяг продажів створюється в обох гілках. Залежно від вартості придбаних новими Незалежними партнерами Абонементів, нараховуються відповідні бали обсягу (volume points – VP). Коли 500 балів (VP) накопичується в одній гілці (не має значення, в якій саме і на якій глибині) та 500 VP в іншій, закривається цикл. Залежно від того, яким Абонементом володіє Незалежний партнер, нараховується винагорода, яка дорівнює 50 VP (для абонемента **I** та **X**) або 25 VP (для абонемента **II**). Якщо бінар не був активований та/або Незалежний партнер є володарем Абонемента **III**, то винагорода за бінарним планом дорівнюють 0 VP.

У випадку, якщо сума VP у гілці перевищує необхідні 500 VP, різниця в балах залишається доступною для обліку в наступному циклі. Для проведення нарахувань беруться до уваги цикли, що були закриті в тому ж розрахунковому періоді, в якому була проведена активація бінара та всі наступні цикли, на період дії Абонемента (**I, II** або **X**).

Сума ваших винагород за Бінарним планом не може перевищувати 10 000 VP за один розрахунковий період.

ОБСЯГ VP В ОДНІЙ ГІЛЦІ	ОБСЯГ VP В ІНШІЙ ГІЛЦІ	ВИНАГОРОДА, ЗАЛЕЖНО ВІД АБОНЕМЕНТА НЕЗАЛЕЖНОГО ПАРТНЕРА			
		I	II	III	X
500 VP	500 VP	50 VP	25 VP	0	50

Максимальна виплата винагород за Бінарним планом обмежена 45% від загальної суми балів обсягу (VP) всієї спонсорської організація Компанії. Якщо в будь-який звітний період (див. III. Порядок розрахунків) загальна сума виплат бінарної винагороди перевищує 45% від загальної суми балів всієї компанії, фактична виплата всієї організації дорівнюватиме 45% від загальної суми VP, а всі нарахування Незалежних партнерів будуть розраховані на пропорційній основі.

4. Винагорода за Форсованим бінаром.

Доступно тільки для власників Абонементів I та X.

Основи діяльності та розвитку Компанії - легальність, надійність, довгостроковість, престижність та супер прибутковість. Особливе ставлення Компанії до Незалежних партнерів, які поділяють такі цінності, висловлюється в доступності формування пасивного доходу.

Для власників Абонементів I та X, незалежно від того, яким чином він був активований (однією транзакцією або з використанням апгрейду), доступний вид пасивної винагороди – Форсований бінар. Згідно з умовами цього виду винагород, на рахунок висхідного Незалежного партнера нараховується 1% від суми активованих абонементів в бінарній структурній схемі. При цьому враховуються активації Абонементів Незалежними партнерами, які зареєстровані в бінарній структурній схемі з четвертого по п'ятнадцятий рівень глибини включно відносно позиції цього висхідного Незалежного партнера. Також для нарахування винагороди враховуються подальші апгрейди та наступні активації придбаних Абонементів.

Нарахування винагород за Форсованим бінаром проводяться незалежно від того, чи є активації абонементів у бінарній структурній схемі результатом особистих дій Незалежного партнера або його особистої структури.

5. Автомобільна програма.

Автомобільна програма передбачає отримання особливого типу винагород, для покупки автомобіля тими Незалежними партнерами, які досягли кар'єрного рівня Лідер регіону та вище. 4% від загального товарообігу за Абонементами в особистій бізнес-структурі за Класичним планом розподіляються компресійно. Тобто значення відсотків для нарахування залежать від кар'єрного рівня та наведені в таблиці нижче. У разі, якщо у вашій особистій бізнес-структурі Незалежний партнер досяг певного кар'єрного рівня, то Ви отримуватимете відсоток від обороту його групи, який дорівнює різниці між значеннями вашого відсотка та відсотка такого Незалежного партнера, в разі, якщо дана різниця є позитивною.

КАР'ЄРНИЙ РІВЕНЬ	ВИНАГОРОДА РІВНЯ
ЛІДЕР	2%
ЛІДЕР РЕГІОНУ	3%
ЛІДЕР КРАЇНИ	3,5%

МІЖНАРОДНИЙ ЛІДЕР	4%
ЛІДЕР КОМПАНІЇ	4%
АКЦІОНЕР КОМПАНІЇ	4%

Крім того, за даним видом винагороди може бути наданий додатковий кредит Компанії. Його розмір та умови погашення можуть визначатися окремим чином індивідуально для кожного випадку та на розсуд Компанії. При цьому оформляється покупкою автомобіль (марка, модель, тип кузова, рік випуску, технічний стан, зовнішній вигляд, пробіг) узгоджується з Компанією в кожному окремому випадку та відповідно до загальних рекомендацій. Отримання даної винагороди може бути здійснено один раз на рік на одному з офіційних подій Компанії.

6. Особлива винагорода для Акціонерів Компанії.

Кар'єрний рівень **Акціонер Компанії** дає змогу Незалежному партнеру брати участь у розвитку Компанії. Даний тип винагороди передбачає розподіл 10% від чистого річного прибутку рівними частинами між тими Незалежними партнерами, кар'єрний рівень яких - **Акціонер Компанії**. Такий розподіл обговорюється та затверджується щорічно зборами керівництва й таких Акціонерів Компанії.

IV. ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ

Усі розрахунки та нарахування відбуваються після закінчення розрахункового періоду, в понеділок та на підставі наявних ЕА у зазначений період, відповідно до Системи активності, що діє в Компанії. Спочатку розраховується кар'єрний рівень, а потім розраховуються винагороди, відповідно до нового актуального кар'єрного рівня. При цьому враховуються бали обсягу обороту (VP), проведені в розраховуваному періоді з неділі по суботу. Перерахування нарахованих винагород виконується протягом розрахункового періоду, який слідує після того, в якому була замовлена виплата.

З відомостями про нарахування та про стан власного рахунка Ви можете ознайомитися в розділі «Фінанси» особистого офісу.

Про кількість, нарахування та списання ЕА можна дізнатись на головній сторінці особистого офісу.

Компанія залишає за собою право вносити зміни в перелік дій, за які нараховуються ЕА та в кількість ЕА, які є показником ефективності.

V. ПРИКІНЦЕВІ ПОЛОЖЕННЯ

Суми по виплатах, наведені в цьому Плані винагород, призначені для пояснення компонентів і дій плану винагород Компанії. Вони не є зразком доходу, якщо такий є. Ці цифри не повинні розглядатися як гарантії Ваших фактичних доходів або прибутку. Ваш успіх у Компанії є результатом здібностей запрошувати до співпраці інших Незалежних партнерів, до реєстрації Користувачів та організовувати роботу бізнес-структури, передбачає старанність, планомірну роботу й розвиток лідерських якостей.