

ПЛАН ВИНАГОРОД

Ми раді, що ви обрали Advant Travel в якості партнера для створення свого стабільного фінансового майбутнього. Наша мета полягає в наданні вам високоякісного сервісу Advant Travel, який ви будете використовувати та з гордістю рекомендувати іншим.

Як тільки ви зрозумієте, наскільки сильний та затребуваний наш продукт, ви негайно захочете розповісти про нього всьому світу. Ваш дохід буде прямо пов'язаний з вашими зусиллями з просування сервісу Advant Travel і демонстрації перспектив, а також зусиллями в побудові вашої бізнес структури.

ВИЗНАЧЕННЯ ТА СКОРОЧЕННЯ

Компанія - компанія Advant Travel Ltd., юридична адреса - P.O. Box 590, Suites 5 Horsfords Business Centre, Long Point Road, Charlestown, Nevis, Federation of Saint Kitts and Nevis.

Спонсор - фізична особа, яка раніше прийняла умови співпраці Advant Travel і запросила нового дистриб'ютора за особистим рекомендаційним посиланням.

Дистриб'ютор - фізична особа, яка прийняла Договір приєднання, що володіє правами доступу до пошуково-інформаційної системи сайту компанії та правом на отримання винагород згідно з умовами даного Плану винагород.

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

Система - пошуково-інформаційна система сайту <https://advant.club>, яка дозволяє Користувачеві знаходити та купувати онлайн пропозиції продуктів і послуг партнерів компанії.

Пакет - пакет послуг компанії, який зумовлює терміни, функції та сервіси для акаунта дистриб'ютора.

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

VP (volume points) - бали обсягу, що враховуються при реалізації пакетів Advant Travel у бізнес-структурі для розрахунку винагород дистриб'ютора. Інформація про чинний курс вартості балів (1 VP = 1 USD) доступна в розділі «Фінанси» особистого кабінету дистриб'ютора.

I. ПАКЕТИ ПОСЛУГ ADVANT TRAVEL

Право користування системою сайту Користувач отримує після реєстрації на сайті за індивідуальним рекомендаційним посиланням, яке може надіслати тільки зареєстрований раніше дистриб'ютор-спонсор (володар одного з партнерських пакетів послуг). Активуючи обраний пакет послуг дистриб'ютор отримує право на нарахування винагород.

Реєстрація набуває чинності після прийняття умов Договору приєднання та Договору про дистрибуцію при заповненні онлайн-бланка. Кожен з пакетів передбачає певні умови співпраці з компанією та різні умови винагород (див. III. Винагороди).

| НАЗВА ПАКЕТА | ДОСТУП ДО СИСТЕМИ ADVANT TRAVEL | ВОЗНАГРАЖДЕННЯ | | |
|--------------|---------------------------------|----------------|----------|-------|
| | | ПРЯМОЕ | КЛАССИКА | БИНАР |
| I | 15 РОКІВ | ✓ | ✓ | × 2 |
| II | 4 РОКИ | ✓ | ✓ | × 1 |
| III | 1 РІК | ✓ | ✓ | — |

II. КАР'ЄРНІ РІВНІ

Кар'єрний рівень - це звання дистриб'ютора, для досягнення яких необхідне виконання певних умов щодо побудови особистої бізнес-структури. Особиста бізнес-структура - сукупність реєстрацій дистриб'юторів, які були запрошені або особисто дистриб'ютором, або його особистими, раніше запрошеними дистриб'юторами, шляхом надання індивідуального рекомендаційного посилання. Дистриб'ютори, що знаходяться на різних кар'єрних рівнях, мають право отримувати різні відсотки та типи винагороди, залежно від того, на якому кар'єрному рівні вони знаходяться (див. III. Винагороди).

Для дистриб'юторів Advant Travel доступні наступні кар'єрні рівні:

| КАР'ЄРНИЙ РІВЕНЬ | НЕОБХІДНІ УМОВИ ДОСЯГНЕННЯ РІВНЯ |
|----------------------|---|
| СТАРТ | Для досягнення цього рівня необхідно особисто реалізувати три будь-яких пакети послуг, запросивши до співпраці трьох користувачів. |
| 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 дистриб'ютор, 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 дистриб'ютор, 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 дистриб'ютор, 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 дистриб'ютор, 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 дистриб'ютор, 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 дистриб'ютор, 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 дистриб'ютор, 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 дистриб'ютор, 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 дистриб'ютор, 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 дистриб'ютор, 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

Advant Travel надає можливість партнерам отримувати дохід від дистриб'юторської діяльності одночасно за кількома видами доходу, кожен з яких формується залежно від кар'єрного рівня, пакета послуг, і докладених зусиль дистриб'ютора та незалежно один від одного.

1. Пряма винагорода.

Пряма винагорода може стати одним із джерел доходу для нових дистриб'юторів. Advant Travel переводить на внутрішній рахунок спонсора 5% від суми реалізованих пакетів послуг компанії.

2. Винагорода за Класичним планом.

Ви можете заробити при створенні своєї бізнес-структури в Advant Travel. 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 його отримання досить здійснити 3 безпосередніх реєстрації, що дозволяє отримувати 3% від обороту реалізованих пакетів послуг дистриб'юторами в особистій бізнес-структурі.

Значення відсотків залежать від кар'єрного рівня й наведені в таблиці нижче. У випадку, якщо у вашій особистій бізнес-структурі дистриб'ютор досяг певного кар'єрного рівня, то ви будете отримувати відсоток від обороту групи, що дорівнює різниці між значеннями вашого відсотка і відсотка такого дистриб'ютора, 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% |

1. Винагорода за Бінарним планом.

Доступно тільки для власників пакетів I та II.

Для того, щоб отримувати даний вид винагороди, необхідно здійснити активацію бінару. Це передбачає особисте запрошення (шляхом надання власного рекомендаційного посилання) двох користувачів із подальшою реєстрацією та активацією одного з доступних партнерських пакетів послуг. Програма автоматично розставить перших двох особисто запрошених користувачів у різні гілки. При цьому перша реєстрація буде проведена в ту

частину структури, яка є найбільш "розвиненою в глибину" (за кількістю раніше проведених реєстрацій, якщо такі були), тобто за тим дистриб'ютором, який є крайньою ланкою найдовшої послідовності реєстрацій в одній з гілок. Друга та всі наступні реєстрації за особистим рекомендаційним посиланням будуть автоматично розташовані в крайній позиції менш розвиненої гілки.

Після активації бінару ви можете навмисно розташовувати нові реєстрації в ті позиції, які вважатимете за краще, шляхом використання спеціального особистого рекомендаційного посилання.

При продажу пакетів обсяг продажів створюється в обох гілках. Залежно від вартості придбаних новими користувачами пакетів, нараховуються відповідні бали обсягу (volume points - VP). Коли 500 балів (VP) накопичується в одній гілці (не має значення, в якій саме та на якій глибині) та 500 VP в іншій, закривається цикл. Залежно від того, яким пакетом послуг володіє дистриб'ютор, нараховується винагорода, яка дорівнює 50 VP (для пакета I) або 25 VP (для пакета II). Якщо бінар не був активований та/або дистриб'ютор є володарем пакета III, то винагороди 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 бінару та всі наступні цикли, на період дії партнерського пакета послуг (I або II).

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, ЗАЛІЖНО ВІД ПАКЕТА ДИСТРИБ'ЮТОРА | | |
|------------------------------|---------------------------------|---|-------|-----|
| | | I | II | III |
| 500 VP | 500 VP | 50 VP | 25 VP | 0 |

Максимальна виплата винагород за бінарним планом обмежена 45% від загальної суми балів обсягу (VP) всієї дистриб'юторської організації 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 всій організації буде дорівнювати 45% від загальної суми VP, а всі нарахування дистриб'юторів будуть розраховані на пропорційній основі.

2. Винагорода за тури.

Власники партнерських пакетів послуг отримують винагороду за товарообіг з Туристичних послуг (турпакетів від туроператорів-партнерів Advant Travel), який формується придбанням туристичних пакетів користувачами без активованого партнерського пакету (для яких Ви є прямим спонсором) передбачає нарахування винагороди в розмірі 3% від фактичної оплати оформленого замовлення.

Винагорода за тури нараховується після того, як придбані туристичні послуги будуть надані користувачеві в повному обсязі в перший понеділок після закінчення не менше 10 днів з моменту закінчення поїздки.

3. Винагорода за Форсованим бінарном.

Основи діяльності та розвитку Advant Travel - легальність, надійність, довгостроковість, престижність і надприбутковість. Особливе ставлення компанії до дистриб'юторів, які поділяють такі цінності, виражається в доступності формування пасивного доходу.

Для володарів партнерського пакета послуг I, незалежно від того, яким чином він був активований (однієї транзакцією чи з використанням апгрейду), доступний вид пасивної винагороди - Форсований бінар. Згідно з умовами цього виду винагород, на рахунок дистриб'ютора нараховується 1% від суми активованих партнерських пакетів послуг у бінарній структурній схемі. При цьому враховуються активації пакетів користувачами, які зареєстровані в бінарній структурній схемі з четвертого по п'ятнадцятий рівень глибини включно по відношенню до позиції цього дистриб'ютора. Також для нарахування винагороди враховуються подальші апгрейди та наступні активації придбаних партнерських пакетів послуг.

Нарахування винагород за Форсованим бінарном здійснюються незалежно від того, чи є активації пакетів послуг у бінарній структурній схемі результатом особистих дій дистриб'ютора або його особистої структури.

5. Автомобільна програма.

Автомобільна програма передбачає отримання особливого типу винагород, для покупки автомобіля тими дистриб'юторами Advant Travel, які досягли кар'єрного рівня Лідер регіону та вище. 4% від загального товарообігу за партнерськими пакетами послуг в особистій бізнес-структурі за Класичним планом розподіляються компресійно. Тобто значення відсотків для нарахування залежать від кар'єрного рівня і наведені в таблиці нижче. У випадку, якщо у вашій особистій бізнес-структурі дистриб'ютор досяг певного кар'єрного рівня, то ви будете отримувати відсоток від обороту його групи, що дорівнює різниці між значеннями вашого відсотка й відсотка такого дистриб'ютора, 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 і умови погашення можуть визначатися окремим чином індивідуально для кожного випадку та на розсуд Компанії. При цьому автомобіль (марка, модель, тип кузова, рік випуску, технічний стан, зовнішній вигляд, пробіг), що оформляється покупкою, 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».

Кар'єрний рівень **Акціонер Компанії** дає можливість дистриб'ютору брати участь в розвитку Компанії. Даний тип винагороди передбачає розподіл 10% від чистого річного прибутку рівними частинами між тими дистриб'юторами, 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. 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 періоді, який розраховується, з неділі по суботу. Перерахування нарахованих винагород виконується протягом розрахункового періоду, наступного після того, в якому була замовлена виплата.

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

У випадку закінчення терміну дії партнерського пакета послуг і наявності на балансі не замовлених для виведення коштів, такі можуть бути виплачені в окремому порядку. Для цього необхідно звернутися до служби підтримки з того e-mail, який вказаний у профілі користувача.

V. ПРИКІНЦЕВІ ВІДОМОСТІ

Суми по виплатах, наведені в цьому документі, призначені для пояснення компонентів і дій Плану винагород Advant Travel. Вони не є зразком доходу, якщо такий є. Ці цифри не повинні розглядатися як гарантії ваших фактичних доходів або прибутку. Ваш успіх в Advant Travel є результатом здібностей запрошувати до співпраці та організовувати роботу бізнес-структури, передбачає старанність, планомірну роботу й розвиток лідерських якостей.