



# План Вознаграждения ООО «Иствей»

Утверждён 1 мая 2008 года

## План Вознаграждения Eastway

Eastway предлагает замечательный способ начать свое собственное дело, присоединившись к компании Eastway. Эта прекрасная возможность дает Вам:

- Приличный доход с учетом затраченного времени
- Гибкий график работы
- Доход, независимо от того, работаете Вы полный или неполный рабочий день
- Обучение предусмотрено

План Вознаграждения Eastway предоставляет возможность организации собственного дела для тех, кто работает неполный рабочий день, а также возможность карьерного роста для профессионалов.

Начать вместе с Eastway очень просто. Чтобы присоединиться к компании не нужно платить никаких вступительных взносов. Вы будете независимы, и Вам всегда будет оказана поддержка. Вы сами будете себе начальником, и при этом мы предоставим Вам возможность получения дохода и схемы достижения успеха.

Для розничной продажи нашего продукта предусмотрено множество стимулов. Вы можете приобретать продукт по Дистрибьюторской цене и продавать его своим клиентам по розничной цене.

Вы можете заработать еще больше, если захотите. Делясь информацией с другими о возможностях Eastway, Вы зарабатываете гораздо больше на бонусах, выплачиваемых по их покупкам, а также покупкам других Дистрибьюторов по нижестоящей линии.

Все в Ваших руках. Вы сами решаете, насколько крупным будет Ваше дело. Чем больше усилий вы прилагаете, тем больше Ваше вознаграждение!

### 4 способа заработка

Помимо 26% прибыли по розничной торговле от Ваших личных продаж, когда Вы приобретаете по Дистрибьюторской цене, а продаете по розничной цене, Eastway предлагает **четыре** дополнительных источника дохода, когда Вы приводите в Eastway других.

- 1. Бонусы «за быстрый старт»** — С объема личных продаж новых Дистрибьюторов за первые два месяца (максимум 3400 в месяц) трем активным и титулованным спонсорам-наемщикам по вышестоящей линии выплачиваются Бонусы «за быстрый старт». Это Объем «за быстрый старт».
- 2. Уровневые бонусы** — Уровневые бонусы рассчитываются и выплачиваются максимум пяти уровням Дистрибьюторов.
- 3. Бонусы сопоставления (Мэтчинг-бонусы)** — Дистрибьюторы, которым производится выплата по титулу Лидера или лица более высокого ранга, имеют право на получение Бонусов сопоставления в зависимости от Уровневых бонусов, заработанных лично нанятыми Дистрибьюторами. Если Вам производится выплата по титулу Старшего лидера или лица более высокого ранга, Вы также зарабатываете Бонусы сопоставления с Уровневых бонусов, зарабатываемых Дистрибьюторами, которых наняли Ваши лично нанятые Дистрибьюторы.

- 4. Бонусы для Поколения Руководителей** — Если Вам производится выплата по титулу Руководителя или лица более высокого ранга, Вы можете зарабатывать Бонусы для Поколения Руководителей. Это дополнительные бонусы, которые выплачиваются с Объема Продаж Поколения Руководителей максимум трех поколений Руководителей по нижестоящей линии.

## Регистрация

Через действующего Независимого Дистрибьютора Eastway Вы можете зарегистрироваться и стать Независимым Дистрибьютором Eastway.

Если у Вас нет знакомого Дистрибьютора, напишите нам на e-mail или обратитесь в офис Eastway. После этого мы назначим Вам Дистрибьютора.

## Порядок выплат Дистрибьюторам

Активные Дистрибьюторы имеют право на получение бонусов по объему продаж других. Чтобы быть активным, Вы должны выполнять следующие требования:

Титул, оплачиваемый как...	Код титула	Минимальный Объем Личных Продаж (PSV)
Дистрибьютор	DIST	1700
Однозвездный Дистрибьютор	DIST-1	3400
Двухзвездный Дистрибьютор	DIST-2	3400
Трехзвездный Дистрибьютор	DIST-3	3400
Лидер	LDR	3400
Старший Лидер	SLDR	3400
Руководитель	EXEC	3400
Серебряный Руководитель	SEXEC	3400
Золотой Руководитель	GEXEC	3400
Платиновый Руководитель	PEXEC	3400

## #1: Бонусы «за быстрый старт» (FS)

Бонусами «за быстрый старт» вознаграждают Дистрибьюторов в тех случаях, когда они знакомят других с возможностью получения дохода в Eastway.

Первые 3400 очков Объема Личных Продаж (PSV) нового Дистрибьютора в каждый из двух его первых месяцев называются «Объемом «за быстрый старт»».

Если Вы активны и лично нанимаете нового Дистрибьютора, Вы зарабатываете 20% Бонус «за быстрый старт» с Дистрибьюторского Объема «за быстрый старт».

Если Вы активны, то также можете заработать Бонусы «за быстрый старт» с Объема «за быстрый старт» других новых Дистрибьюторов ниже Вас. Количество уровней, по которым Вам выплачиваются Бонусы «за быстрый старт», зависит от Вашего титула, оплачиваемого как...

Титул, оплачиваемый как...	Код титула	FS1	FS2	FS3
Дистрибьютор	DIST	20%	—	—
Однозвездный Дистрибьютор	DIST-1	20%	5%	—
Двухзвездный Дистрибьютор	DIST-2	20%	6%	5%
Трехзвездный Дистрибьютор	DIST-3	20%	7%	5%
Лидер	LDR	20%	8%	5%
Старший Лидер	SLDR	20%	9%	5%
Руководитель	EXEC	20%	10%	5%
Серебряный Руководитель	SEXEC	20%	10%	5%
Золотой Руководитель	GEXEC	20%	10%	5%
Платиновый Руководитель	PEXEC	20%	10%	5%

Бонусы «за быстрый старт» 1 (FS1) выплачиваются с Объема «за быстрый старт» лично нанятых Дистрибьюторов.

Бонусы «за быстрый старт» 2 (FS2) выплачиваются с Объема «за быстрый старт» Дистрибьюторов, лично нанятых Вашими лично нанятыми Дистрибьюторами.

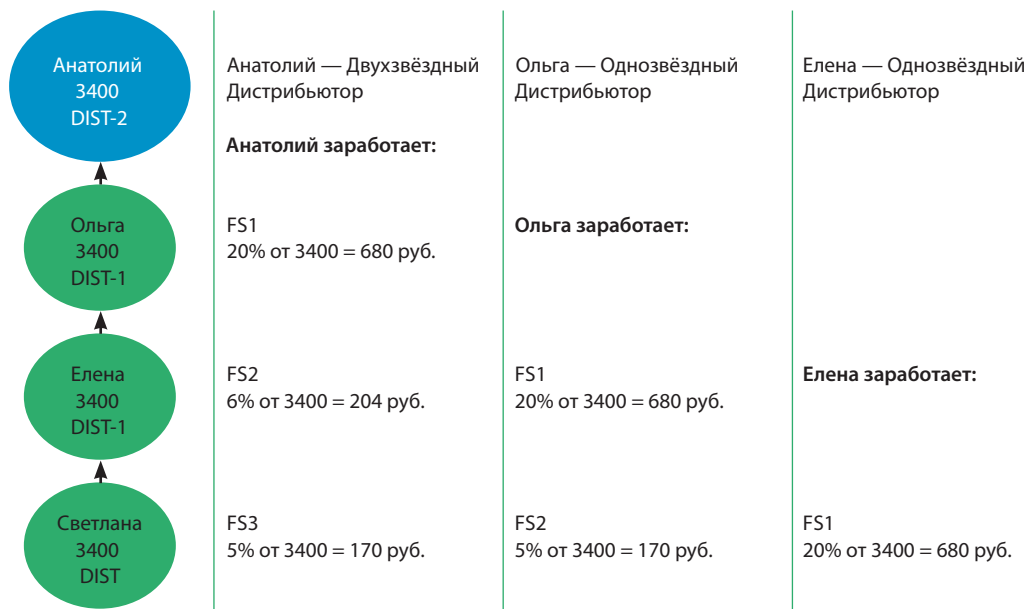
Бонусы «за быстрый старт» 3 (FS3) выплачиваются с Объема «за быстрый старт» Дистрибьюторов, которые были лично наняты лично нанятыми Дистрибьюторами Ваших лично нанятых Дистрибьюторов.

С объема продаж, по которому выплачиваются Бонусы «за быстрый старт», не выплачиваются Уровневые бонусы и Бонусы для Поколения Руководителей.

В следующем примере Ольга, Елена и Светлана являются новыми Дистрибьюторами; это означает, что они являются Дистрибьюторами Eastway первый или второй месяц. В этом месяце у каждого из них по 3400 в Объеме Личных Продаж.

Объем «за быстрый старт» — это первые 3400 PSV за каждый из первых двух месяцев Дистрибьютора; так, в этом примере все их PSV – это Объем «за быстрый старт».

### Пример #1



Анатолий является спонсором-наемщиком Ольги.  
Ольга является спонсором-наемщиком Елены.  
Елена является спонсором-наемщиком Светланы.

### #2: Уровневые бонусы (L)

С объема продаж, который не является Объемом «за быстрый старт», Уровневые бонусы выплачиваются максимум пяти уровням Дистрибьюторов по вышестоящей линии.

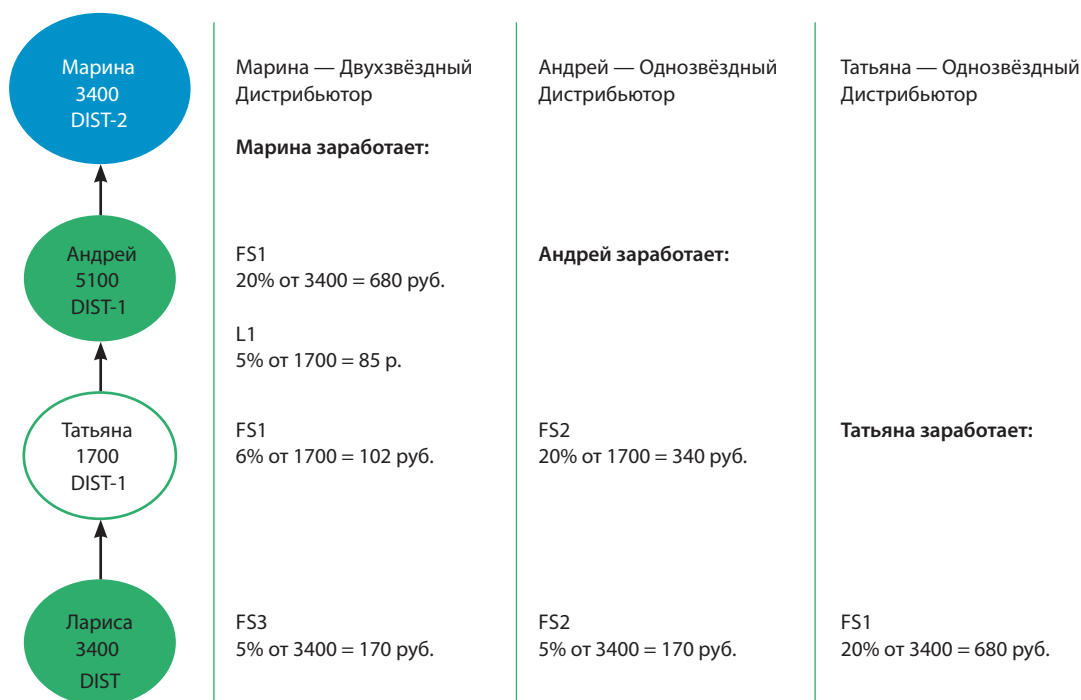
Титул, оплачиваемый как...	Код титула	L1	L2	L3	L4	L5
Дистрибьютор	DIST	5%	—	—	—	—
Однозвездный Дистрибьютор	DIST-1	5%	5%	—	—	—
Двухзвездный Дистрибьютор	DIST-2	5%	5%	5%	—	—
Трехзвездный Дистрибьютор	DIST-3	5%	5%	5%	5%	—
Лидер	LDR	5%	5%	5%	5%	5%
Старший Лидер	SLDR	5%	5%	5%	5%	5%
Руководитель	EXEC	5%	5%	5%	5%	5%
Серебряный Руководитель	SEXEC	5%	5%	5%	5%	5%
Золотой Руководитель	GEXEC	5%	5%	5%	5%	5%
Платиновый Руководитель	PEXEC	5%	5%	5%	5%	5%

Если Дистрибьютор неактивен (т. е. имеет менее 1700 PSV), Уровневый бонус «смещается» к следующему активному Дистрибьютору по вышестоящей линии.

На следующих страницах приведены примеры того, как зарабатываются Уровневые бонусы.

В следующем примере Андрей, Татьяна и Лариса — новые Дистрибьюторы; это означает, что они являются Дистрибьюторами Eastway первый или второй месяц. В этом месяце у Андрея 5100 по Объему Личных Продаж (PSV), а у Татьяны — 1700 PSV. У Ларисы — 3400 PSV. Объем «за быстрый старт» — это первые 3400 по PSV в каждом из первых двух месяцев Дистрибьютора; так, в этом примере у Андрея Объем «за быстрый старт» составляет 3400, у Татьяны — 1700, а у Ларисы — 3400. По PSV Андрея, который не является Объемом «за быстрый старт» (5100 – 3400 = 1700), выплачиваются Уровневые бонусы.

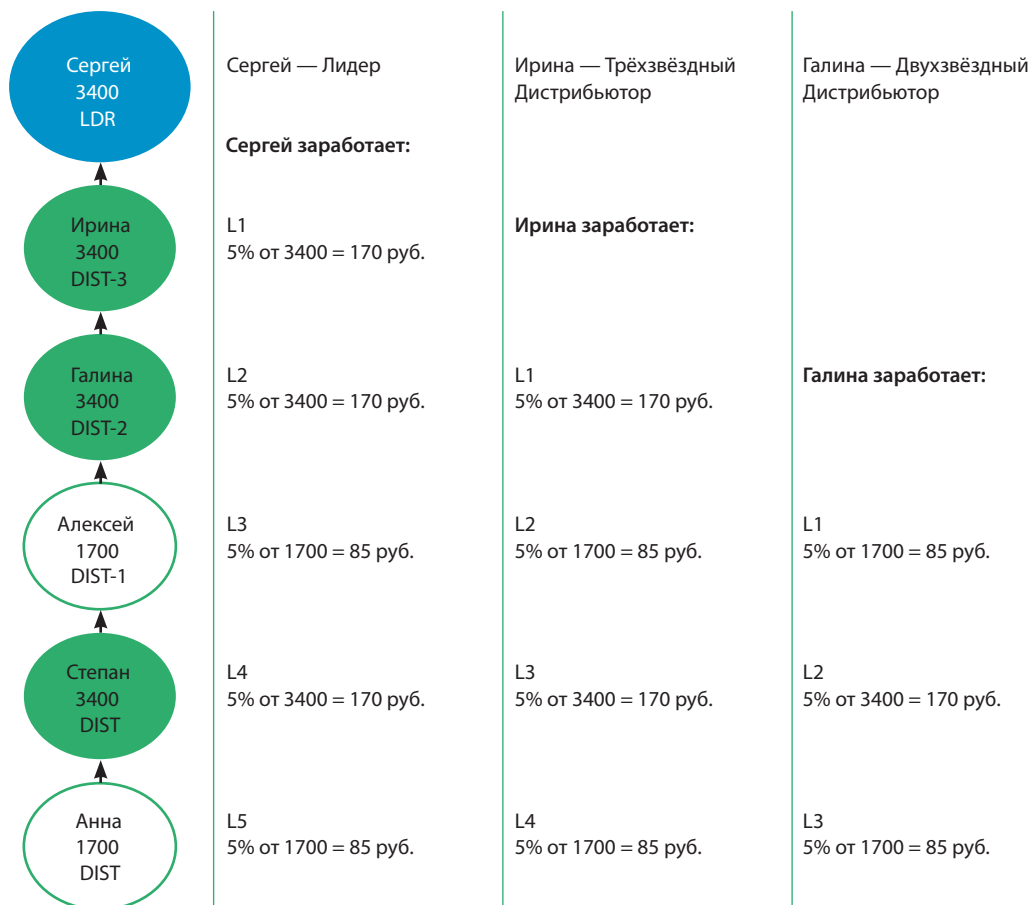
### Пример #2



Марина является спонсором-наемщиком Андрея.  
Андрей является спонсором-наемщиком Татьяны.  
Татьяна является спонсором-наемщиком Ларисы.

В третьем примере Ирина, Галина, Алексей, Степан и Анна являются Дистрибьюторами уже более одного или двух месяцев. Это значит, что ВЕСЬ их объем не является Объемом «за быстрый старт». Таким образом, со всего их объема выплачиваются Уровневые бонусы.

### Пример #3



Сергей является спонсором-наемщиком Ирины.  
Ирина является спонсором-наемщиком Галины.  
Галина является спонсором-наемщиком Алексея.  
Алексей является спонсором-наемщиком Степана.  
Степан является спонсором-наемщиком Анны.

Алексей зарабатывает бонус L1 в размере 5% от 3400 Степана = 170 рублей. Также он получает бонус L2 в размере 5% от 1700 Анны = 85.00 рублей.

Степан зарабатывает бонус L1 в размере 5% от 1700 Анны = 85.00 рублей.

### #3: Мэтчинг-бонусы (MB)

Бонус сопоставления — это бонус, который выплачивается с заработков других. Если выплата Вам производится по титулу Лидера или лица более высокого ранга, Вы имеете право на получение Бонусов сопоставления.

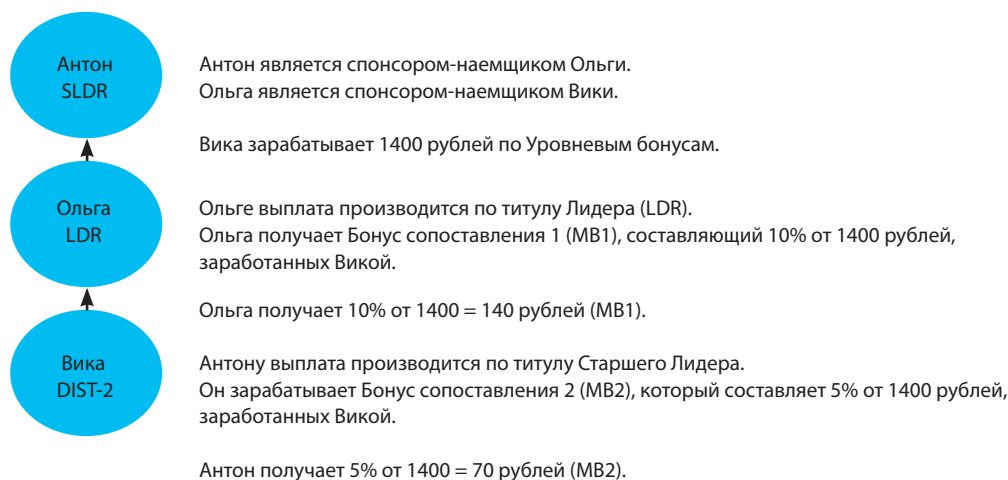
Бонус сопоставления выплачивается Вам как нанимающему Дистрибьютору и представляет собой проценты с Уровневых бонусов, зарабатываемых Вашими лично нанятыми Дистрибьюторами, а также с Уровневых бонусов, заработанных лично нанятыми Дистрибьюторами таких Дистрибьюторов.

Процент зарабатываемого Бонуса сопоставления зависит от титула, оплачиваемого как... Дистрибьютора и отношений между ним и подчиненным ему Дистрибьютором.

Титул, оплачиваемый как...	Код титула	MB1	MB2
Лидер	LDR	10%	—
Старший Лидер	SLDR	15%	5%
Руководитель	EXEC	20%	5%
Серебряный Руководитель	SEXEC	25%	5%
Золотой Руководитель	GEXEC	27%	10%
Платиновый Руководитель	PEXEC	30%	10%

Вот пример того, как зарабатываются Бонусы сопоставления:

#### Пример #4





#### #4: Бонусы для Поколения Руководителей (G)

Если выплаты Вам производятся по титулу Руководителя или лица более высокого ранга, Вы имеете право на получение Бонусов Поколения Руководителей.

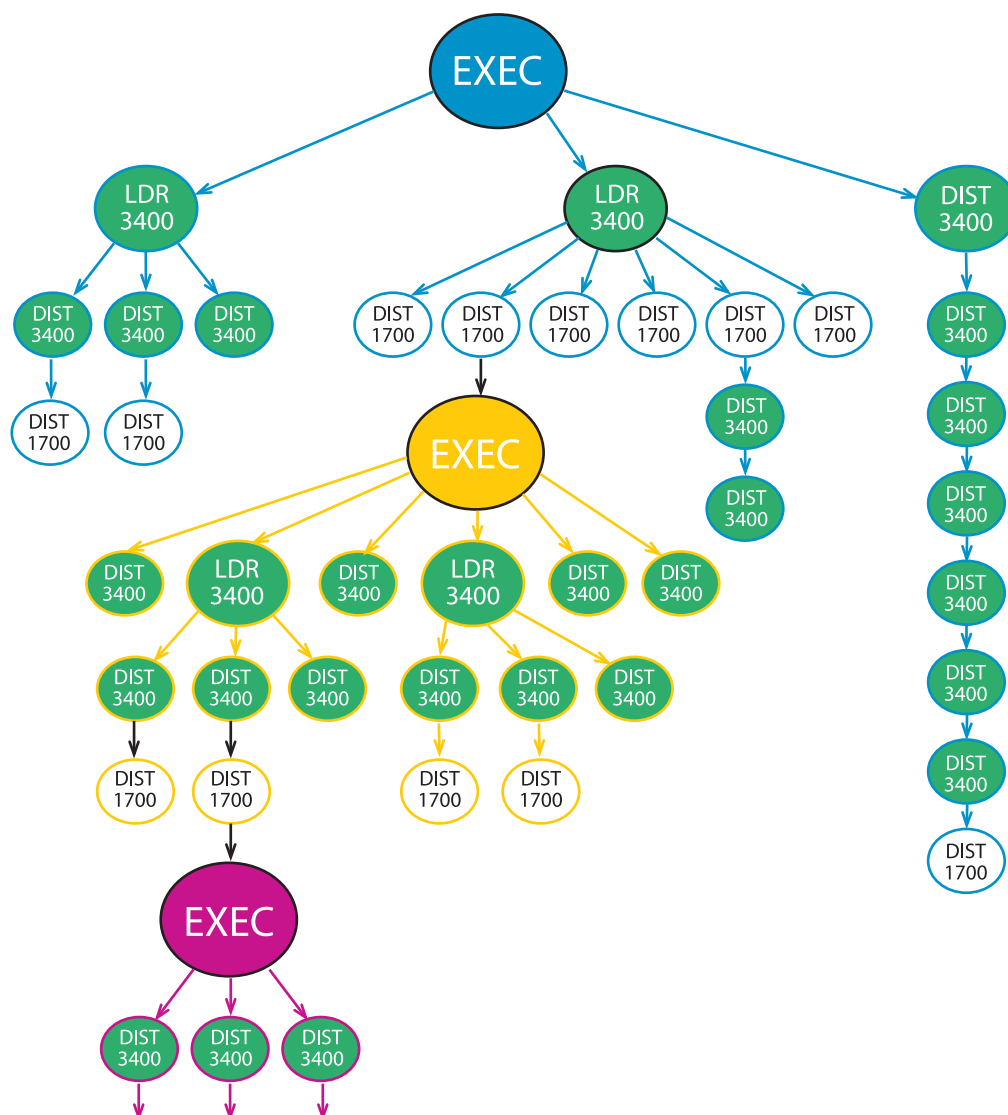
Поколение включает в себя Дистрибьютора, выплата которому производится по титулу Руководителя или лица более высокого ранга, и всех Дистрибьюторов по нижестоящей линии вплоть до, но не включая Дистрибьюторов, выплаты которым производятся как Руководителю или лицу более высокого ранга. При определении членов поколения уровни не имеют значения.

Количество поколений, по которым зарабатываются Бонусы Поколения Руководителей, зависят от титула, оплачиваемого как... Дистрибьютора, как следует из таблицы ниже.

Титул, оплачиваемый как...	Код титула	G0	G1	G2	G3
Руководитель	EXEC	2%	—	—	—
Серебряный Руководитель	SEXEC	2%	2%	—	—
Золотой Руководитель	GEXEC	2%	2%	2%	—
Платиновый Руководитель	PEXEC	2%	2%	2%	2%

Бонусы Поколения Руководителей рассчитываются и выплачиваются по Объему Продаж Поколения Руководителей (EGSV).

Поколения определяются отношениями между Руководителями. На следующей странице показан пример того, как определяются поколения.



Для Дистрибьютора в самом верху, выплата которому производится как Руководителю, все Дистрибьюторы, соединенные **синими стрелками**, находятся в его **Поколении 0**. Все Дистрибьюторы в его **Поколении 1** соединены **оранжевыми стрелками**. Все Дистрибьюторы в его **Поколении 2** соединены **фиолетовыми стрелками**.

## Достижения и поощрение

Для Eastway важно поощрение Ваших достижений. Наш План Вознаграждения признает Ваш успех, шаг за шагом присваивая Вам поощрительные титулы, которые определяют Вашу схему вознаграждений.

Если Вы выполняете ежемесячные требования по активности и нанимаете других Дистрибьюторов, которые делают то же самое, Ваша нижестоящая линия растёт, а вместе с ней растёт и Ваш доход!

## ТИТУЛЫ И ПОВЫШЕНИЕ ТИТУЛА

### Дистрибьютор (DIST)

Вы начинаете работу в качестве Дистрибьютора Eastway. У Вас есть возможность приобретать продукцию по стандартной Дистрибьюторской цене и нанимать других Дистрибьюторов.

Чтобы быть активным и иметь право на получение бонусов, Вы должны иметь в календарном месяце 1700 PSV.

За каждого нанятого Вами нового Дистрибьютора, если Вы активны, Вы зарабатываете 20% Бонус «за быстрый старт» с первых 3400 очков образованного им Объема Личных Продаж за каждый из первых двух месяцев. Это Объем «за быстрый старт».

С объема продаж, превышающего 3400 PSV, Вы зарабатываете Уровневый бонус 1 в размере 5%. Также Вы получаете Уровневый бонус 1 в размере 5% с каждого Дистрибьютора Вашего первого уровня, начиная с третьего месяца их работы.

### Однозвездный Дистрибьютор (DIST-1)

Если за календарный месяц у Вас имеется

- a) 3400 PSV
- b) 1 лично нанятый Дистрибьютор, у которого 1700 PSV
- c) общая сумма в 5100 очков Объема Групповых Продаж (GSV)

или

- a) 1700 PSV
- b) 1 лично нанятый Дистрибьютор, у которого 3400 PSV
- c) общая сумма в 5100 GSV

или

- a) 1700 PSV
- b) 2 лично нанятых Дистрибьютора, у каждого из которых по 1700 PSV
- c) общая сумма в 5100 GSV

Вы повышаетесь до уровня Однозвездного Дистрибьютора. Повышение действует задним числом к первому дню месяца, в котором Вы выполнили все квалификационные требования.

Объем Групповых Продаж (GSV) — это Ваш Объем Личных Продаж плюс Объемы Личных Продаж всех Дистрибьюторов на первых десяти уровнях Вашей нисходящей линии.

Если Вам производится выплата по титулу Однозвездного Дистрибьютора, Вы зарабатываете все, что зарабатывает Дистрибьютор, плюс получаете дополнительный Бонус «за быстрый старт» в размере 5% с новых Дистрибьюторов второго уровня и Уровневый бонус второго уровня в размере 5% от всего объема второго уровня, который не является Объемом «за быстрый старт».

### **Двухзвездный Дистрибьютор (DIST-2)**

Если за календарный месяц у Вас имеется

- a) 3400 PSV
- b) 2 лично нанятых Дистрибьютора, у каждого из которых по 3400 PSV
- c) общая сумма в 10200 GSV

или

- a) 3400 PSV
- b) 4 лично нанятых Дистрибьютора, у каждого из которых по 1700 PSV
- c) общая сумма в 10200 GSV

Вы повышаетесь до уровня Двухзвездного Дистрибьютора. Повышение действует задним числом к первому дню месяца, в котором Вы выполнили все квалификационные требования.

Если Вам производится выплата по титулу Двухзвездного Дистрибьютора, Вы зарабатываете все, что зарабатывает Однозвездный Дистрибьютор, плюс получаете повышенный Бонус «за быстрый старт» в размере 6% от Объемов «за быстрый старт» Вашего второго уровня, а также 5% Бонус «за быстрый старт» от Объемов «за быстрый старт» Вашего 3-его уровня. Также Вы ежемесячно получаете Уровневые бонусы в размере 5% от объема продаж Дистрибьюторов на Вашем третьем уровне.

### **Трехзвездный Дистрибьютор (DIST-3)**

Если за календарный месяц у Вас имеется

- a) 3400 PSV
- b) 3 лично нанятых Дистрибьютора, у каждого из которых по 3400 PSV
- c) общая сумма в 13600 GSV

или

- a) 3400 PSV
- b) 6 лично нанятых Дистрибьютора, у каждого из которых по 1700 PSV
- c) общая сумма в 13600 GSV

Вы повышаетесь до уровня Трехзвездного Дистрибьютора. Повышение действует задним числом к первому дню месяца, в котором Вы выполнили все квалификационные требования.

Если Вам производится выплата по титулу Трехзвездного Дистрибьютора, Вы зарабатываете все, что зарабатывает Двухзвездный Дистрибьютор, плюс получаете повышенный Бонус «за быстрый старт» в размере 7% от Объема «за быстрый старт» Вашего второго уровня. Также Вы ежемесячно получаете Уровневые бонусы в размере 5% от объема продаж Дистрибьюторов на Вашем четвертом уровне.

### **Лидер (LDR)**

Если за календарный месяц у Вас имеется

- a) 3400 PSV
- b) 3 лично нанятых Дистрибьютора, у каждого из которых по 3400 PSV
- c) общая сумма в 17000 GSV

или

- a) 3400 PSV
- b) 6 лично нанятых Дистрибьютора, у каждого из которых по 1700 PSV
- c) общая сумма в 17000 GSV

Вы повышаетесь до уровня Лидера. Повышение действует задним числом к первому дню месяца, в котором Вы выполнили все квалификационные требования.

Если Вам производится выплата по титулу Лидера, Вы зарабатываете все, что зарабатывает Трехзвездный Дистрибьютор, плюс получаете повышенный Бонус «за быстрый старт» в размере 8% от Объема «за быстрый старт» Вашего второго уровня. Также Вы ежемесячно получаете Уровневые бонусы в размере 5% от объема продаж Дистрибьюторов на Вашем пятом уровне.

Кроме того, Вы также получаете Бонус сопоставления в размере 10% от Уровневых бонусов, зарабатываемых Вашими лично нанятыми Дистрибьюторами.

### **Старший Лидер (SLDR)**

Если за календарный месяц у Вас имеется

- a) 3400 PSV
- b) 3 лично нанятых Дистрибьютора, у каждого из которых по 3400 PSV
- c) 2 лично нанятых Дистрибьютора, выплата которым производится по ставке Лидера или по более высокой ставке
- d) общая сумма в 51000 GSV

или

- a) 3400 PSV
- b) 6 лично нанятых Дистрибьютора, у каждого из которых по 1700 PSV
- c) 2 лично нанятых Дистрибьютора, выплата которым производится по ставке Лидера или по более высокой ставке
- d) общая сумма в 51000 GSV

Вы повышаетесь до уровня Старшего Лидера. Повышение действует задним числом к первому дню месяца, в котором Вы выполнили все квалификационные требования.

Если Вам производится выплата по титулу Старшего Лидера, Вы зарабатываете все, что зарабатывает Лидер, плюс получаете повышенный Бонус «за быстрый старт» в размере 9% от Объема «за быстрый старт» Вашего второго уровня. Дополнительно Вы получаете повышенный 15% Бонус сопоставления с Уровневыми бонусов, зарабатываемых Вашими лично нанятыми Дистрибьюторами, а также 5% Бонус сопоставления с Уровневыми бонусов, зарабатываемых Дистрибьюторами, которых лично наняли Ваши лично нанятые Дистрибьюторы.

### **Руководитель (EXEC)**

Если за календарный месяц у Вас имеется

- a) 3400 PSV
- b) 6 лично нанятых Дистрибьютора, у каждого из которых по 3400 PSV
- c) 2 лично нанятых Дистрибьютора, выплата которым производится по ставке Старшего Лидера или по более высокой ставке
- d) общая сумма в 119000 GSV

Вы повышаетесь до уровня Руководителя. Повышение действует задним числом к первому дню месяца, в котором Вы выполнили все квалификационные требования.

Если Вам производится выплата по титулу Руководителя, Вы зарабатываете все, что зарабатывает Старший Лидер, плюс Вы получаете повышенный Бонус «за быстрый старт» в размере 10% от Объема «за быстрый старт» Вашего второго уровня. Дополнительно Вы получаете повышенный Бонус сопоставления в размере 20% от Уровневых бонусов, зарабатываемых Дистрибьюторами, которых наняли лично Вы.

Другим замечательным достоинством титула Руководителя является то, что теперь Вы также получаете Бонус для Поколения Руководителей в размере 2% с Вашего личного поколения руководителей.

### **Серебряный Руководитель (SEXEC)**

Если за календарный месяц у Вас имеется

- a) 3400 PSV
- b) 6 лично нанятых Дистрибьютора, у каждого из которых по 3400 PSV
- c) 2 лично нанятых Дистрибьютора, выплата которым производится по ставке Руководителя или по более высокой ставке
- d) общая сумма в 289000 GSV

Вы повышаетесь до уровня Серебряного Руководителя. Повышение действует задним числом к первому дню месяца, в котором Вы выполнили все квалификационные требования.

Если Вам производится выплата по титулу Серебряного Руководителя, Вы зарабатываете все, что зарабатывает Руководитель, плюс Вы также получаете повышенный Бонус сопоставления в размере 25% от Уровневых бонусов, зарабатываемых Дистрибьюторами, которых наняли лично Вы.

Кроме того, Вы получаете Бонус для Поколения Руководителей в размере 2% с Вашего личного поколения руководителей первого уровня.

### **Золотой Руководитель (GEXEC)**

Если за календарный месяц у Вас имеется

- a) 3400 PSV
- b) 6 лично нанятых Дистрибьютора, у каждого из которых по 3400 PSV
- c) 4 лично нанятых Дистрибьютора, выплата которым производится по ставке Руководителя или по более высокой ставке
- d) общая сумма в 578000 GSV

Вы повышаетесь до уровня Золотого Руководителя. Повышение действует задним числом к первому дню месяца, в котором Вы выполнили все квалификационные требования.

Если Вам производится выплата по титулу Золотого Руководителя, Вы зарабатываете все, что зарабатывает Серебряный Руководитель, плюс получаете повышенный Бонус сопоставления в размере 27% от Уровневых бонусов, зарабатываемых Дистрибьюторами, которых наняли лично Вы. Также Вы получаете увеличенный 10% Бонус сопоставления с Уровневых бонусов, зарабатываемых Дистрибьюторами, которые были лично наняты Вашими лично нанятыми Дистрибьюторами.

Дополнительно Вы получаете Бонус для Поколения Руководителей в размере 2% с Вашего личного поколения руководителей второго уровня.

### **Платиновый Руководитель (PEXEC)**

Если за календарный месяц у Вас имеется

- a) 3400 PSV
- b) 6 лично нанятых Дистрибьютора, у каждого из которых по 3400 PSV
- c) 6 лично нанятых Дистрибьютора, выплата которым производится по ставке Руководителя или по более высокой ставке
- d) общая сумма в 867000 GSV

Вы повышаетесь до уровня Платинового Руководителя. Повышение действует задним числом к первому дню месяца, в котором Вы выполнили все квалификационные требования.

Если Вам производится выплата по титулу Платинового Руководителя, Вы зарабатываете все, что зарабатывает Золотой Руководитель, плюс получаете повышенный Бонус сопоставления в размере 30% от Уровневых бонусов, зарабатываемых Дистрибьюторами, которых наняли лично Вы. Дополнительно Вы получаете Бонус для Поколения Руководителей в размере 2% от Вашего личного поколения руководителей третьего уровня.

### **Ведение титула**

В отношении всех титулов выше Дистрибьютора необходимо ежемесячно выполнять требования по ведению титула, чтобы выплата производилась соответственно уровню Вашего титула. Требования по ведению титула подобны требованиям повышения по титулу.

Если в течение комиссионного периода Дистрибьютор не выполняет требования своего титула, Дистрибьютору производится выплата в соответствии с высшим титулом, требования по которому он выполняет.

### **Корректировка титула**

Для Eastway важно, чтобы титулы Дистрибьюторов отражали текущие достижения каждого Дистрибьютора. Если Дистрибьютору в течение 6 месяцев подряд не производится выплата по уровню его или ее титула, титул Дистрибьютора понижается до такого высшего титула, по которому Дистрибьютор выполнял требования в течение 6-месячного периода. Новый титул действителен с первого дня следующего бонусного периода.

Тем не менее, как только Дистрибьютор снова выполнит требования для повышения до прежнего титула, Дистрибьютору незамедлительно производится выплата по уровню его или ее титула, начиная с первого дня комиссионного периода, в котором были выполнены требования для повышения.

### **Деактивация**

Чтобы оставаться Дистрибьютором Eastway, необходимо быть активным, зарабатывая хотя бы 1700 очков Объема Личных Продаж (PSV) в месяц, по крайней мере, один раз каждые 12 месяцев подряд. Дистрибьюторы, у которых менее 1700 PSV в месяц, считаются «неактивными».

Дистрибьюторы, которые являются неактивными в течение 12 месяцев подряд, деактивируются до начисления комиссии за 13-й последующий месяц. Деактивация означает потерю всех прав и привилегий Дистрибьютора Eastway.

При деактивации Дистрибьютора Дистрибьюторы его или ее первого уровня повторно назначаются под спонсором деактивированного Дистрибьютора, как показано в примере на следующей странице.

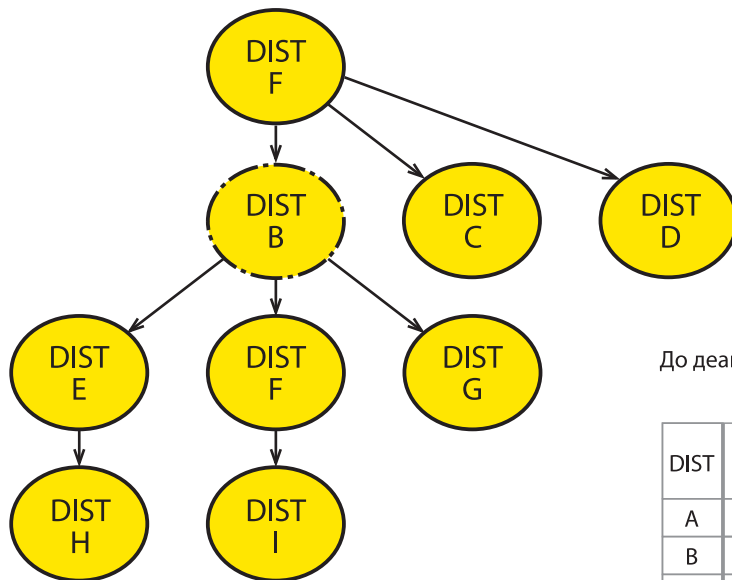
Если спонсор повторно назначенных Дистрибьюторов меняется, спонсор-наемщик не меняется.

### **Повторная активация**

Деактивированные Дистрибьюторы, желающие вновь присоединиться к компании в качестве Дистрибьюторов, должны заключить новое Дистрибьюторское Соглашение. После повторной активации нижестоящая линия Дистрибьютора не восстанавливается. Все повторно активированные Дистрибьюторы начинают карьеру с первоначального титула Дистрибьютора.

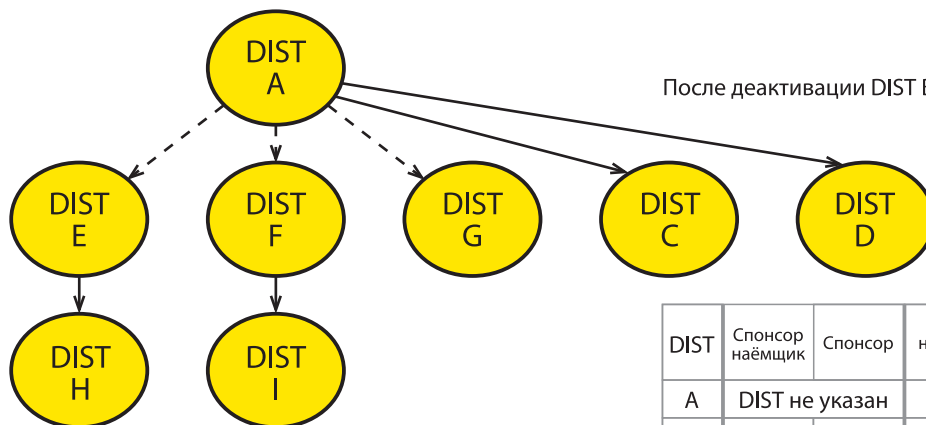


Пример деактивации



До деактивации DIST B

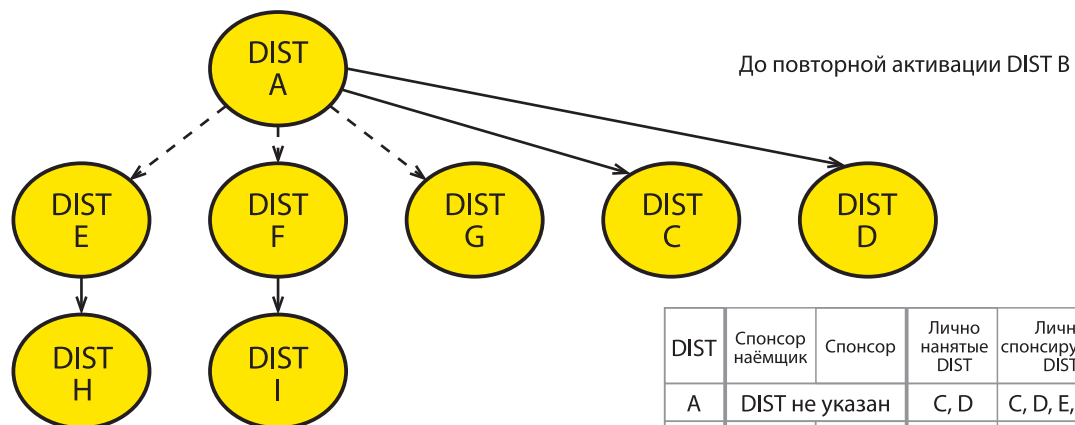
DIST	Спонсор наёмщик	Спонсор	Лично нанятые DIST	Лично спонсируемые DIST
A	DIST не указан		B, C, D	B, C, D
B	A	A	E, F, G	E, F, G
C	A	A		
D	A	A		
E	B	B	H	H
F	B	B	I	I
G	B	B		



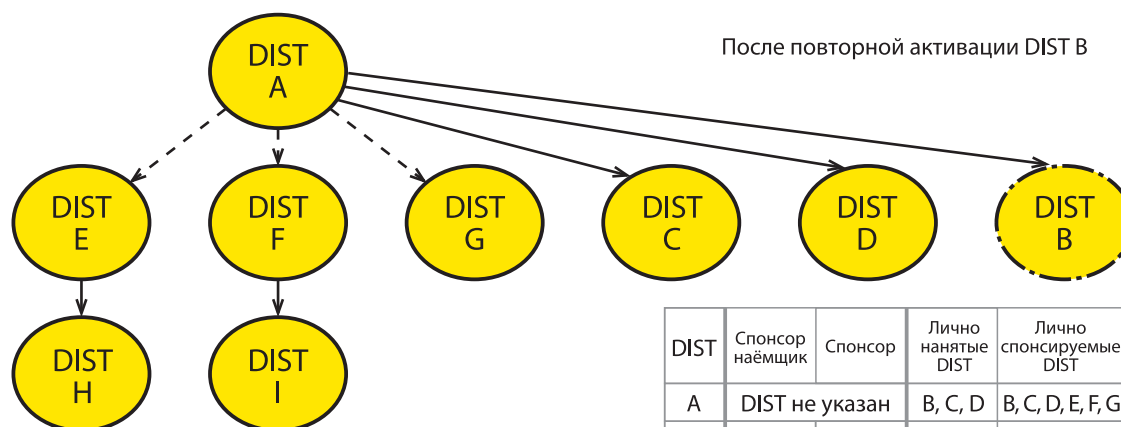
После деактивации DIST B

DIST	Спонсор наёмщик	Спонсор	Лично нанятые DIST	Лично спонсируемые DIST
A	DIST не указан		C, D	C, D, E, F, G
B	A	A		
C	A	A		
D	A	A		
E	B	A	H	H
F	B	A	I	I
G	B	A		

Пример повторной активации



DIST	Спонсор наёмщик	Спонсор	Лично нанятые DIST	Лично спонсируемые DIST
A	DIST не указан		C, D	C, D, E, F, G
B	A	A		
C	A	A		
D	A	A		
E	B	A	H	H
F	B	A	I	I
G	B	A		



DIST	Спонсор наёмщик	Спонсор	Лично нанятые DIST	Лично спонсируемые DIST
A	DIST не указан		B, C, D	B, C, D, E, F, G
B	A	A	E, F, G	
C	A	A		
D	A	A		
E	B	A	H	H
F	B	A	I	I
G	B	A		

## Примеры различных титулов

На следующих страницах приведены примеры того, как может выглядеть организация нижестоящей линии для различных титулов. Помните, что это только примеры.

Дистрибьюторы с Объемом Личных Продаж (PSV) в размере 1700 очков или более за календарный месяц обозначены так:



Дистрибьюторы с PSV в размере 3400 обозначены зеленым цветом:



Лидеры с PSV в размере 3400 обозначены желтым цветом:



Старшие Лидеры обозначены голубым цветом:



Для большинства титулов требуется определенное количество «лично нанятых» Дистрибьюторов, Лидеров, Старших Лидеров и/или Руководителей.

В примерах сплошные стрелки используются для обозначения отношений, когда Дистрибьютор лично нанимает Дистрибьютора, находящегося ниже.



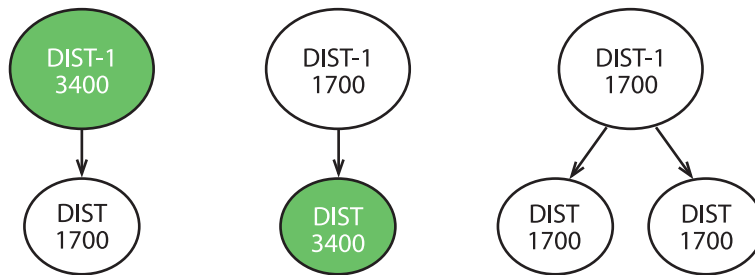
Пунктирные стрелки используются для обозначения отношений, когда Дистрибьютор является спонсором, но может иметь или не иметь право быть нанимающим спонсором Дистрибьютора, находящегося ниже.



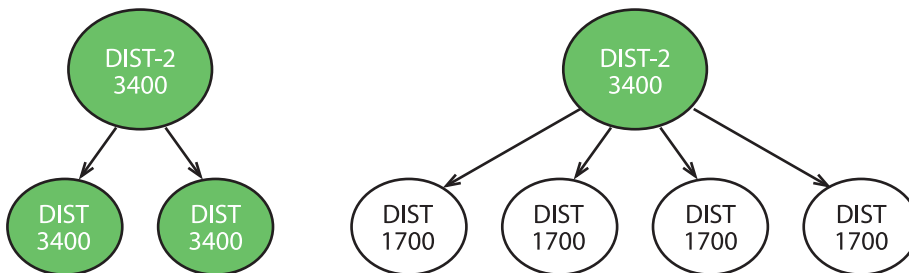
### Дистрибьютор



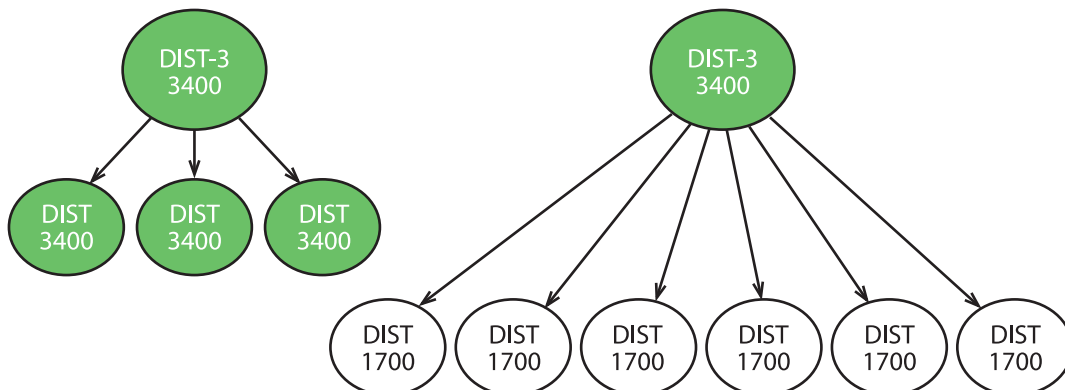
### Однозвездный Дистрибьютор



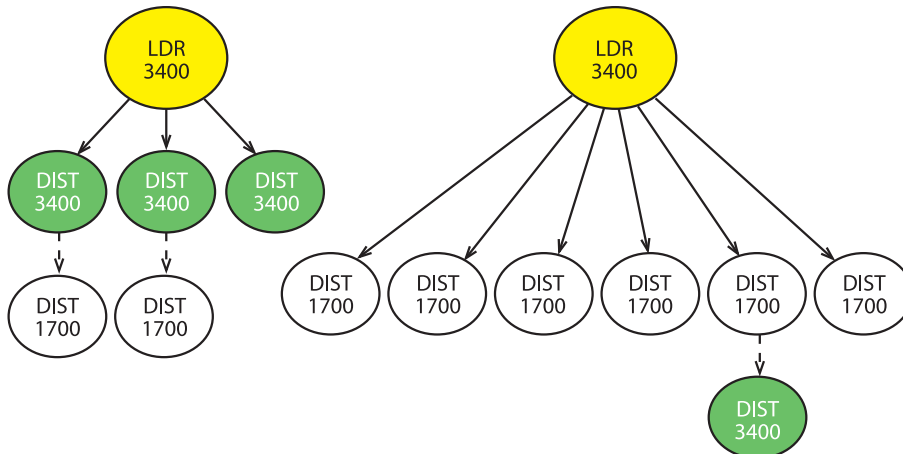
### Двухзвездный Дистрибьютор



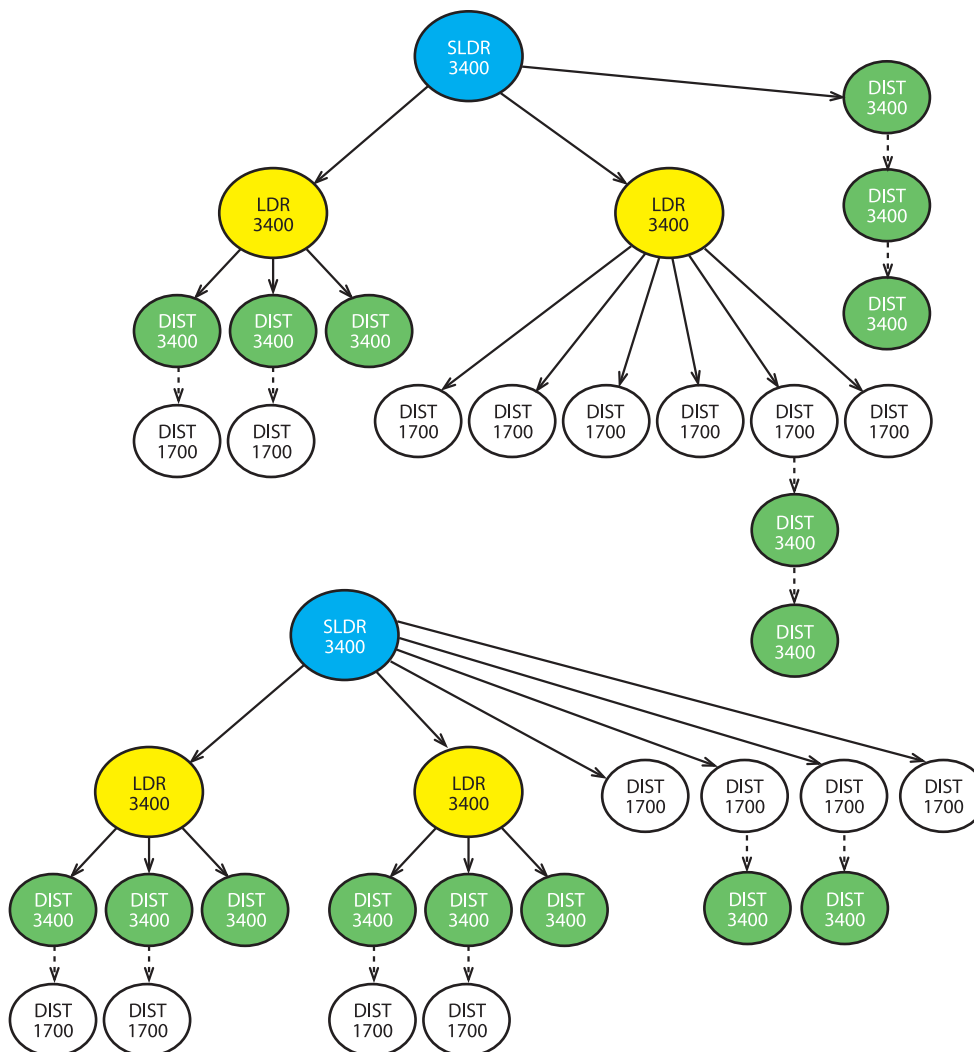
### Трёхзвездный Дистрибьютор



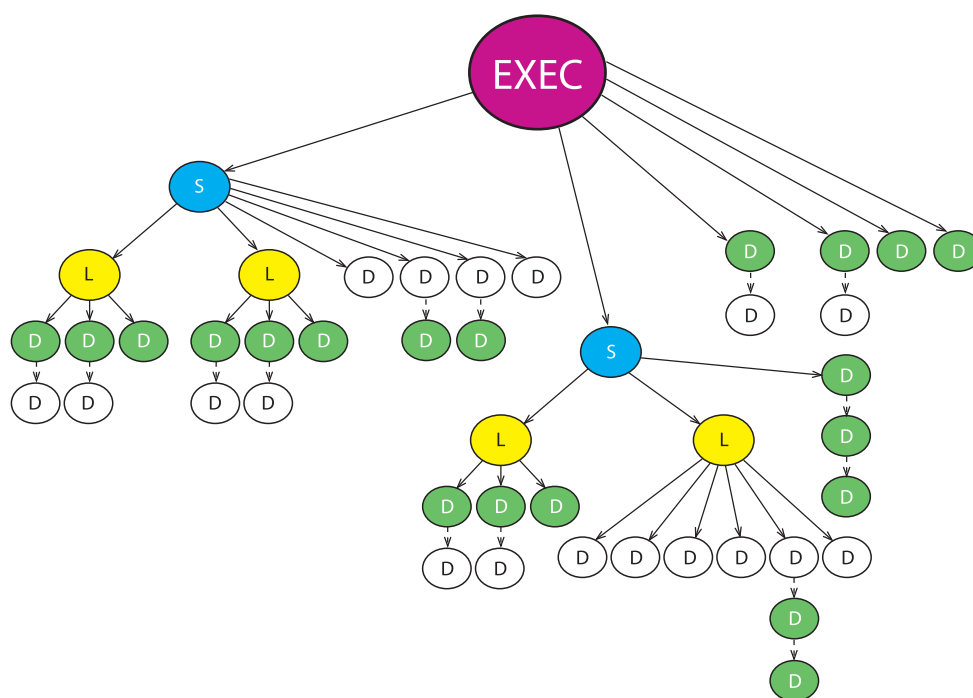
**Лидер**







**Старший Лидер**



**Руководитель**



-  Дистрибьютор с 1700 PSV
-  Дистрибьютор с 3400 PSV
-  Лидер с 3400 PSV
-  Старший Лидер с 3400 PSV

## Требования по Ведению и Повышению Титула

Титул	Код титула	Объем Личных Продаж (PSV)	Активные лично нанятые Дистрибьюторы (GSV)	Объем Групповых Продаж	Активные, лично нанятые, которым производится выплата по ставке Лидеров или лиц более высокого ранга	Активные, лично нанятые, которым производится выплата по ставке Старших Лидеров или лиц более высокого ранга	Активные, лично нанятые, которым производится выплата по ставке Руководителей или лиц более высокого ранга
Дистрибьютор	DIST	1700	—	—	—	—	—
Однозвездный Дистрибьютор	DIST-1	3400 1700 1700	1 @ 1700 1 @ 3400 2 @ 1700	5100	—	—	—
Двухзвездный Дистрибьютор	DIST-2	3400	2 @ 3400 4 @ 1700	10200	—	—	—
Трехзвездный Дистрибьютор	DIST-3	3400	3 @ 3400 6 @ 1700	13600	—	—	—
Лидер	LDR	3400	3 @ 3400 6 @ 1700	17000	—	—	—
Старший Лидер	SLDR	3400	3 @ 3400 6 @ 1700	51000	2	—	—
Руководитель	EXEC	3400	6 @ 3400	119000	—	2	—
Серебряный Руководитель	SEEXEC	3400	6 @ 3400	289000	—	—	2
Золотой Руководитель	GEEXEC	3400	6 @ 3400	578000	—	—	4
Платиновый Руководитель	PEEXEC	3400	6 @ 3400	867000	—	—	6

## Компенсации по Титулам и Вознаграждения

Титул, оплачиваемый как...	Код титула	3 Бонуса «за быстрый старт»			5 Уровневых бонуса					2 Метчинг-бонуса		4 Бонуса для Поколения Руководителей			
		FS1	FS2	FS3	L1	L2	L3	L4	L5	M1	M2	G0	G1	G2	G3
Дистрибьютор	DIST	20%	—	—	5%	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Однозвездный Дистрибьютор	DIST-1	20%	5%	—	5%	5%	—	—	—	—	—	—	—	—	
Двухзвездный Дистрибьютор	DIST-2	20%	6%	5%	5%	5%	5%	—	—	—	—	—	—	—	
Трехзвездный Дистрибьютор	DIST-3	20%	7%	5%	5%	5%	5%	5%	—	—	—	—	—	—	
Лидер	LDR	20%	8%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	10%	—	—	—	—	
Старший Лидер	SLDR	20%	9%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	15%	5%	—	—	—	
Руководитель	EXEC	20%	10%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	20%	5%	2%	—	—	
Серебряный Руководитель	SEEXEC	20%	10%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	25%	5%	2%	2%	—	
Золотой Руководитель	GEEXEC	20%	10%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	27%	10%	2%	2%	2%	
Платиновый Руководитель	PEEXEC	20%	10%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	30%	10%	2%	2%	2%	

## ОПРЕДЕЛЕНИЯ

**Активный** — термин, используемый для описания Дистрибьютора, у которого, по крайней мере, 1700 PSV за текущий комиссионный период. Чтобы быть активным с титулом Двухзвездного Дистрибьютора и более высоким титулом, необходимо иметь 3400 PSV за текущий комиссионный период.

**Неактивный** — термин, используемый для описания Дистрибьюторов, у которых в текущий комиссионный период (PSV) не составил, по крайней мере, 1700.

**Даунлайн (нижестоящая линия)** — термин, используемый для описания Дистрибьюторов, лично спонсируемых каким-либо Дистрибьютором и всеми Дистрибьюторами, спонсируемыми ими, и т. д.

**Аплайн (вышестоящая линия)** — термин, используемый для описания Дистрибьютора, который является спонсором Дистрибьютора, его спонсора и всех спонсоров таких спонсоров до самой вершины, а также Компания.

**Спонсор-наемщик** — термин, используемый в отношении Дистрибьютора, предоставляющего возможность найма/регистрации нового Дистрибьютора. Спонсор получает статус спонсора-наемщика при подаче заявления нового Дистрибьютора. Новый Дистрибьютор лично приглашается/нанимается своим спонсором-наемщиком.

**Спонсор** — термин, используемый в отношении текущего спонсора (непосредственно «аплайн») Дистрибьютора. Если спонсор Дистрибьютора меняется ввиду прекращения деятельности (деактивации) спонсора, спонсор-наемщик не меняется. Дистрибьютор лично спонсируется своим текущим спонсором.

**Поколение Руководителей** — включает в себя Дистрибьютора, которому производится выплата по ставке Руководителя или лица более высокого ранга, а также всех его «даунлайн» вплоть до, но не включая Дистрибьюторов, которым производится выплата по ставке Руководителей или лиц более высокого ранга, а также их «даунлайн». Указанное не измеряется путем подсчета уровней.

**Объем Продаж Поколения Руководителей (EGSV)** включает в себя Объем Личных Продаж Дистрибьютора, которому производится выплата по титулу Руководителя или лица более высокого ранга, а также все Объемы Личных Продаж его Дистрибьюторов по нижестоящей линии вплоть до, но не включая Дистрибьюторов, которым производится выплата по титулу Руководителей или лиц более высокого ранга, за вычетом Объем «за быстрый старт» таких Дистрибьюторов. (Объем «за быстрый старт» — это первые 3400 PSV Дистрибьюторов за каждый из первых двух месяцев их работы.)

**Бонус «за быстрый старт»** — это бонус, выплачиваемый с Объем «за быстрый старт». Существует до 3 уровней Бонусов «за быстрый старт», выплачиваемых Eastway.

**Объем «за быстрый старт»** — это первые 3400 очков объема продаж новых Дистрибьюторов за их первый и второй месяцы в качестве Дистрибьюторов Eastway.

**Группа** — термин, используемый для описания организационной единицы Дистрибьюторов, которая включает в себя самого Дистрибьютора и Дистрибьюторов на первых десяти уровнях его нижестоящей линии.

**Объем Групповых Продаж (GSV)** — это сумма Объем Личных Продаж Дистрибьютора и Дистрибьюторов на первых 10 уровнях его «даунлайн».



**«Нога»** — термин, используемый для описания лично нанятого Дистрибьютора и всех его Дистрибьюторов по нижестоящей линии.

**Уровень** — термин, используемый для описания иерархических отношений между Дистрибьюторами.

**Уровневый бонус** — термин, используемый для описания бонуса, основанного на иерархических отношениях между Дистрибьюторами. Eastway выплачивает Уровневые бонусы максимум 5 уровням вниз.

**Титул** — указывает на самое высокое положение, приобретенное по Плану Вознаграждения, если титул Дистрибьютора не был понижен. Если Дистрибьютору с титулом выше Дистрибьютора не производится выплата по уровню его или ее титула в течение 6 месяцев подряд, титул такого Дистрибьютора понижается до такого высшего титула, требования которого Дистрибьютор выполняет в течение 6-месячного периода. Новый титул действителен с первого дня следующего периода выплаты бонусов.

**Титул, оплачиваемый как...** — это высший титул, требования которого выполняет Дистрибьютор за комиссионный период. Титул, оплачиваемый как..., может совпадать с или быть ниже титула Дистрибьютора. Выплаты всем Дистрибьюторам производятся в соответствии с их Титулом, оплачиваемым как...

**Лично нанятый** — термин, используемый для описания отношений между Дистрибьютором и лицом, которое было названо спонсором при подаче Дистрибьютором заявления. Дистрибьютора лично нанимает его Спонсор-наемщик. Отношения личного найма не меняются.

**Лично спонсированный** — термин, используемый для описания отношений между Дистрибьютором и лицом, находящимся на тот момент непосредственно над ним по вышестоящей линии. Если отношения между Дистрибьютором и его спонсором-наемщиком не меняются, то вследствие деактивации спонсор Дистрибьютора может поменяться. Таким образом, Дистрибьютора может лично спонсировать один Дистрибьютор, несмотря на то, что он был лично нанят другим Дистрибьютором. Дистрибьютора лично спонсирует лицо, находящееся на тот момент непосредственно над ним по вышестоящей линии.

**Объем Личных Продаж (PSV)** — представляет собой общий Бонусный Объем, кредитованный Дистрибьютору в календарном месяце из размещенных Дистрибьютором заказов.

**Прибыль от розничной продажи** — термин, используемый в отношении доходов, полученных в результате покупки Дистрибьютором продукции по Дистрибьюторской цене и последующей продажи по более высокой цене (например, рекомендуемой розничной цене).

**Объем Продаж (SV)** — это базис, по которому выплачиваются бонусы. Объем Продаж также представляет собой базис, по которому оцениваются квалификации титулов и требования по деятельности. Комиссионные продажи образуют SV.