

## Shopping Center Network Central Ltd.

Shopping Center Network Central Ltd. (dalej: SCC) jest Międzynarodową Społecznością Stałych Klientów, powstałą z pomysłu łączenia się w zorganizowaną grupę klientów uprzywilejowanych, w celu pozyskiwania u Partnerów Handlowych (towary i usługi) konkretnych rabatów stosowanych w codziennych zakupach. Na podstawie przedstawionego poniżej planu kompensacyjnego stali klienci korzystający z systemu SCC, dzięki udzielanym im rabatům zakupowym są beneficjentami zwrotów pieniędzy z codziennych wydatków, co znacznie podnosi komfort ich życia. Natomiast dzięki wyjątkowemu systemowi rozliczenia zapewnione są rzeczywiste zwroty rabatów bez względu na to, w jakim kraju i w jakiej walucie były realizowane zakupy.

Kurs stosowany: **1 Euro = 4.5 Pln.**

### Prowizje generowane od zakupów

Od zakupów zrealizowanych u Partnerów Handlowych stowarzyszeni klienci uzyskują prowizje, których wymiar zależy wyłącznie od wysokości rabatów udzielanych przez Partnerów Handlowych. Podział prowizji zapewnianych przez Partnerów Handlowych odbywa się na podstawie tabeli nr 1. Dzięki systemowi rozliczeń sekundowych, prowizje zostają rozliczane w momencie wpływu kwoty rabatowej

Tabela nr 1. Prowizje od zakupów (wartość rabatu równa się 100%)

Prowizja Zakupowa	Prowizja SCC	Prowizja Polecającego	Prowizja Zwrotu
50%	10%	4x5% = 20%	4x5% = 20%
Otrzymuje Kupujący, od własnych zakupów, na konto prowizji.	Otrzymuje SCC od zakupów Klientów.	Otrzymuje aktywna górna linia Kupujących, od zakupów klientów, na konto prowizji.	Otrzymuje aktywna górna linia Kupujących, od zakupów klientów na konto zwrotów. Do wykorzystania tylko w celu zadatkowania PP

### Aktywna górna linia

Taki Klient, który w danym okresie zakupowym (od dnia 19-go danego miesiąca do dnia 20-go następnego miesiąca) dokona zakupów o łącznej wartości **minimum 450 PLN** u Partnerów Handlowych.

### Klient nieaktywny

Taki Klient, który dysponuje zadatkiem, lecz nie chce być aktywnym, lub też odebrano mu prawo do aktywności w górnej linii.. Nie przysługuje mu ani prowizja dla Polecającego ani też zwrot. Z tytułu własnych zakupów 70% prowizji z jego konta zadatków zostaje przekierowane na konto przelewowe. Po przetransferowaniu wszystkich zadatków znika status nieaktywności.

### Przykład

Pani/Pan dokonuje zakupu u Partnera Handlowego, zapewniającego 10% rabatu, który zostaje rozdzielony na podstawie powyżej przedstawionej Tabeli nr 1. Czyli 50% rabatu zakupowego otrzymuje Pan/Pani na konto prowizji, SCC dostaje swoje 10%, aktywni Polecający 4x5% (20%) na swoje konta prowizji, a pozostałe 4x5% (20%) ich aktywni Polecający na konto zwrotów.

## Pozycje Profitujące

W przypadku, gdy stan środków zebranych z rabatów osiągnie 225 PLN, powstaje z tego tzw. Pozycja Profitująca (dalej: PP), która na podstawie Tabeli nr 2. generuje prowizje dla naszych kluczowych klientów SCC. Swoje PP kluczowy Klient może umieścić w różnych Kategoriach systemu.

Wszystkie PP figurujące w systemie powodują wypłatę konkretnej z góry określonej prowizji na podstawie zilustrowanych w Tabeli nr 2 spójnych pozycji parowych.

Przy stanie łącznym 31/31 kluczowy klient zyskuje nowe PP do wyższej kategorii. Uzyskaną pozycję nazywamy bonusem kwalifikowanym.

Tabela nr 2.

Ilość pozycji na górnej gałęzi drzewa binarnego	Ilość pozycji na dolnej gałęzi drzewa binarnego	Tabela Kategorii SCC				
		0. Kategoria (1PP=225 Pln) <i>Automatyczna</i>	I. Kategoria (1PP=225 Pln)	II. Kategoria (1PP=675 Pln)	III. Kategoria (1PP=1 800 Pln)	IV. Kategoria (1PP=2 700 Pln) <i>Automatyczna</i>
1	1	45 Pln	45 Pln	135 Pln	225 Pln	450 Pln
3	3	90 Pln	90 Pln	270 Pln	450 Pln	675 Pln
7	7	135 Pln	135 Pln	405 Pln	1 125 Pln	1 125 Pln
15	15	180 Pln	180 Pln	540 Pln	1 800 Pln	1 350 Pln
31	31	450 Pln	900 Pln	2 700 Pln	9 000 Pln	9 000 Pln
<b>Razem</b>		<b>900 Pln</b>	<b>1 350 Pln</b>	<b>4 050 Pln</b>	<b>12 600 Pln</b>	<b>12 600 Pln</b>

Ilość pozycji na górnej gałęzi drzewa binarnego	Ilość pozycji na dolnej gałęzi drzewa binarnego	Tabela Kategorii (Międzynarodowych) SCnet World		
		IV. Kategoria (1PP=1.200 Euro) <i>Automatyczna</i>	V. Kategoria (1PP=3.600 Euro) <i>Automatyczna</i>	VI. Kategoria (1PP=7.200 Euro) <i>Automatyczna</i>
1	1	100 Euro	300 Euro	1.000 Euro
3	3	300 Euro	900 Euro	2.000 Euro
7	7	600 Euro	1.800 Euro	3.000 Euro
15	15	1.000 Euro	3.000 Euro	4.000 Euro
31	31	7.000 Euro	21.000 Euro	40.000 Euro
<b>Razem</b>		<b>9.000 Euro</b>	<b>27.000 Euro</b>	<b>50.000 Euro</b>

## Kategorie SCC

Kategorie 0., IV. oraz SCnet World: wypełniają się automatycznie pozycjami z lewej do prawej, od góry do dołu.

Kategorie I., II. i III. kategoria: Kluczowi Klienci samodzielnie wypełniają pozycjami.

## Punkty Kariery (PV)

Dla określenia wartości Punktów Kariery (dalej PV) stosujemy jednolity, międzynarodowy system rozliczenia, wyrażany w punktach. W binarnym systemie rozliczeniowym SCC punkty kariery zostają naliczane w momencie rozmieszczenia jednostek PP. Pozycje znajdujące się w binarnym systemie rozliczeniowym są przypisane różnym wartościom PV, zgodnie z Tabelą nr 3.

Tabela nr 3.

Kategorie SCC	Wartość PP w systemie binarnym w poszczególnych kategoriach
Kat. 0	1 PV
Kat. I	1 PV
Kat. II	3 PV
Kat. III	10 PV
Kat. IV	25 PV
Kategorie SCnet World	Wartość PP w systemie binarnym w poszczególnych kategoriach
IV. Kategoria	30 PV
V. Kategoria	90 PV
VI. Kategoria	180 PV

## Prowizja stanowiskowa / w planie Kariery

O ile pomiędzy powiązаныmi członkami SCC wystąpi różnica w poziomach kariery, od każdego rozmieszczenia PP wypłacamy Prowizję stanowiskową/Karierową na podstawie Tabeli nr 4.

## Matching Bonus (Prowizja wyrównawcza)

Kluczowi Klienci SCC otrzymują określone z góry prowizje w zależności od stanu spójnych pozycji parowanych PP. Figurująca w systemie górna linia dostaje prowizję od stanu własnych sparowanych pozycji PP, o ile wystąpi różnica poziomów kariery pomiędzy powiązаныmi Kluczowymi Klientami. Od stanów spójnych powstających w dolnej linii - w ramach tzw. Bonusu wyrównawczego/ Matching Bonus -górna linia otrzymuje określony procent od prowizji dolnej linii, zgodnie z tabelą nr 4.

Tabela nr. 4.

	Poziomy Kariery	Łącznie potrzebne PV	Prowizja stanowiskowa/PV	Matching Bonus / wyrównawczy(%)	Bepośrednia prowizja karierowa/PV
1.	Sales Agent	0	0 Pln	0 %	18,00 Pln
2.	Sales Advisor	300	2,25 Pln	3 %	15, 75 Pln
3.	Sales Manager	1.000	4,50 Pln	6 %	13,50 Pln
4.	Group Manager	3.000	6,75 Pln	9 %	11.25 Pln
5.	Team Director	10.000	9,00 Pln	12 %	9,00 Pln
6.	Division Director	30.000	11,25 Pln	15 %	6,75Pln
7.	Owner Director	80.000	13,50 Pln	18 %	4,50 Pln

## Kariera

W planie Kariery SCC rozróżniamy dwa razy po 7 poziomów. Raz osiągnięty poziom kariery pozostaje ważny tak długo, jak długo Kluczowy Klient jest zarejestrowany w systemie konsumenckim.

System zalicza maximum 80% wartości PV podanych w Tabeli nr 5, z najsilniejszej linii. Pozostałe 20% trzeba uzyskać z łącznych obrotów pozostałych linii.

Awansowanie w karierze do 7-go poziomu odbywa się zgodnie z tabelą nr 5.

Tabela nr 5.

	Poziomy Kariery	Łącznie potrzebne PV
1.	Sales Agent	0
2.	Sales Advisor	300
3.	Sales Manager	1.000
4.	Group Manager	3.000
5.	Team Director	10.000
6.	Division Director	30.000
7.	Owner Director	80.000

Linia kwalifikowana (QL): taka linia, która w ciągu minionych sześciu miesięcy kalendarzowych osiągnęła obroty wartości minimum 1.200 PV.

Obroty 7-mej Linii Kwalifikowanej muszą osiągnąć minimum 6.000 punktów, w ciągu ostatnich 6 miesięcy.

Kariera 7/1: 3 QL, z której 1 linia znajduje się na 7-mym poziomie kariery.

Kariera 7/2: 6 QL, z której 1 linia znajduje się na 7-mym poziomie kariery.

Kariera 7/3: 9 QL, z której 2 linie znajdują się na 7-mym poziomie kariery.

Kariera 7/4: 12 QL, z której 2 linie znajdują się na 7-mym poziomie kariery.

Kariera 7/5: 15 QL, z której 3 linie znajdują się na 7-mym poziomie kariery.

Kariera 7/6: 18 QL, z której 5 linii znajduje się na 7-mym poziomie kariery.

Kariera 7/7: 7 Kwalifikowanych Linii 7-ego poziomu.

### Prowizja stanowiskowa na 7. Poziomie Dyrektorskim

Prowizja na tych poziomach kariery wypłacana jest na podstawie Tabeli nr 6.

Dyrektor kwalifikowany na poziomie 7/1 - od linii, które osiągnęły 7-my poziom, otrzymuje prowizję w wys. 2,25 PLN za każdy punkt oraz 3% Prowizji Wyrównawczej (Matching Bonus). Dla tych, którzy znajdują się poniżej 7-mego poziomu kariery właściwa jest Tabela nr 4.

Na poziomie 7/7: przysługuje honorarium w rodzaju dochodu z tantiem, które obok wszelkich innych prowizji dolicza się do wynagrodzenia od całości obrotów SCC. Po osiągnięciu poziomu 7/7 ustają wszystkie warunkowane do tej pory oczekiwania (np.: QL).

Tabela nr 6.

	Poziomy kariery	Prowizja stanowiskowa/PV	Prowizja wyrównawcza Matching Bonus (%)
1.	7/1	2,25 PLN	3 %
2.	7/2	4,50 PLN	6 %
3.	7/3	6,75 PLN	9 %
4.	7/4	9,00 PLN	12 %
5.	7/5	11,25 PLN	15 %
6.	7/6	13,50 PLN	18 %
7.	7/7	15,75 PLN + dochód z tantiem	21%

### Warunek wypłaty prowizji stanowiskowej od poziomu 7/1 do 7/7 w planie kariery

W nowo przyłączonym kraju Kluczowy Klient SCC otrzymuje prowizje zawarte w Tabeli nr 6. pod warunkiem, że obroty danego kraju w ciągu trzech miesięcy osiągną minimum 2.000 PV i będą utrzymywać się na nie mniejszym poziomie.

### Skróty

SCC – Shopping Center Network Central LTD.

PP – Pozycja Profitująca

PV – Punkty Kariery

QL – Linia Kwalifikowana