

Plan Kompensacyjny – Shopping Center Network Central LTD

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 Złotych**

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. Wylczenie prowizji odbywa się na podstawie tabeli nr 1. z zastosowaniem systemu rozliczeń online, prowizje zostają rozliczane w momencie wpływu kwoty rabatowej

Tabela nr 1. Prowizje od zakupów

Zwrot (% rabatu)	Stały klient (%)	Prowizja obrotowa 4x%	SCC (%)	Bonus Volumen (%)
1	0,2	0,15	0,2	0
2	0,5	0,25	0,5	0
3	1	0,25	1	0
4	1	0,5	1	0
5<	1	0,5	1	1<

Bonus zakupowy	Prowizja obrotowa	Odsetki od prowizji dla SCC	Stan zbiorczy bonusów
0,2-1%	0,15-0,5x4	0,2-1%	Pozostała część
Otrzymuje kupujący, od swoich zakupów.	Otrzymuje osoba, która w sposób poleceniowy zorganizowała strukturę klientów. Naliczana jest od zakupów osób zrzeszonych w zorganizowanej strukturze. Warunek wypłaty prowizji: zakupy własne za 225 PLN/m-c.	Należne dla SCC od zakupów swoich klientów stowarzyszonych.	Pozostała część rabatu wpływa na konto zbiorcze Kupującego i pozostaje tam do momentu osiągnięcia pułapu 225 PLN, z którego powstaje jednostka PP czyli Pozycja Profitująca.

Plan Kompensacyjny – Shopping Center Network Central LTD

Przykład

Pani/Pan dokonuje zakupu u Partnera Handlowego, który udziela 10% rabatu. Na podstawie powyżej przedstawionej Tabeli nr 1 do podziału z tego tytułu jest przeznaczona część w wysokości 4%. Z tej wartości osoba dokonująca zakupu otrzymuje 1% od obrotu swoich zakupów (bonus zakupowy) oraz 0,5% od obrotu zakupów 4 poziomów struktury poleceniowej (prowizja obrotowa). Organizacja SCC otrzymuje zwrot 1% obrotu zakupów. Dodatkowo pozostała część rabatu zasila Pani/Pana zbiorcze konto, tworząc Pozycję Profitującą.

Pozycje Profitujące

W przypadku, gdy stan zebranych środków pieniężnych pochodzących z otrzymanych przez Państwa rabatów osiągnie 225 PLN, powstaje z tego tzw. Pozycja Profitująca (dalej: PP), która na podstawie Tabeli nr 2. generuje prowizje dla członków SCC. Taka osoba swoje PP może umieścić w Programie Kupującego lub w I Kategorii systemu.

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

Przy stanie łącznym 31/31 członek grupy zyskuje PP do kolejnej kategorii. Uzyskaną pozycję nazywamy bonusem kwalifikowanym.

Tabela nr 2. Kategorie krajowe

Ilość pozycji na górnej gałęzi drzewa binarnego	Ilość pozycji na dolnej gałęzi drzewa binarnego	Tabela prowizji SCC			
		Program Kupującego (1PP=225 PLN)	I. Kategoria (1PP=225 PLN)	II. Kategoria (1PP=675 PLN)	III. Kategoria (1PP=1800 PLN)
1	1	45 PLN	45 PLN	135 PLN	225 PLN
3	3	90 PLN	90 PLN	270 PLN	450 PLN
7	7	135 PLN	135 PLN	405 PLN	1 125 PLN
15	15	180 PLN	180 PLN	540 PLN	1 800 PLN
Razem		450 PLN (Prowizja zakupowa)	450 PLN (Prowizja gotówka)	1 350 PLN (Prowizja gotówka)	3 600 PLN (Prowizja gotówka)
31	31	450 PLN (Prowizja zakupowa)	900 PLN (Prowizja zakupowa)	2 700 PLN (Prowizja zakupowa)	9 000 PLN (Prowizja zakupowa)
Łącznie otrzymamy		900 PLN	1 350 PLN	4 050 PLN	12 600 PLN

Plan Kompensacyjny – Shopping Center Network Central LTD

Tabela nr2. ciąg dalszy – kategorie międzynarodowe

Ilość pozycji na górnej gałęzi drzewa binarnego	Ilość pozycji na dolnej gałęzi drzewa binarnego	Tabela prowizji SCC Zawsze wartości wyrażone są Euro		
		IV. Kategoria (1PP=5 400 PLN)	V. Kategoria (1PP=16 200 PLN)	VI. Kategoria (1PP=32 400 PLN)
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
Razem		2 000 Euro (Prowizja gotówkowa)	6000 Euro (Prowizja gotówkowa)	10 000 Euro (Prowizja gotówkowa)
31	31	7 000 Euro (Prowizja zakupowa)	21 000 Euro (Prowizja zakupowa)	40 000 Euro (Prowizja zakupowa)
Łącznie otrzymamy		9 000 Euro	27 000 Euro	50 000 Euro

Kategorie kwalifikacyjne SCC

Kategoria Zakupowa: który z lewej do prawej, od góry w dół automatycznie zapełnia się pozycjami.

I., II. i III. kategoria: którą członkowie SCC sami wg własnego uznania wypełniają pozycjami.

IV., V. i VI. kategoria: która z lewej do prawej, od góry w dół automatycznie zapełnia się pozycjami.

Na podstawie programu kompensacyjnego opartego na kategoriach kwalifikacyjnych SCC członkowie grupy mogą uzyskiwać dwa rodzaje prowizji od rabatów:

- Prowizję gotówkową
- Prowizję zakupową: którą można wydatkować wyłącznie na zakupy u Partnerów Handlowych SCC.

Punkty Kariery (PV)

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

Plan Kompensacyjny – Shopping Center Network Central LTD

Tabela nr 3. Punkty kariery

Kategorie	Wartość PP w systemie binarnym w poszczególnych kategoriach
Program Kupującego	1 PV
I. Kategoria	1 PV
II. Kategoria	3 PV
III. Kategoria	10 PV
IV. Kategoria	30 PV
V. Kategoria	90 PV
VI. Kategoria	180 PV

Prowizja w Planie Kariery

O ile pomiędzy powiązаныmi członkami SCC wystąpi różnica w poziomach kariery, od każdej nowo-umieszczonej PP wypłacamy Prowizję w planie Kariery na podstawie Tabeli nr 4.

Nadprowizja Progresywna

- Członkowie SCC otrzymują prowizję od sumy pozycji sparowanych PP w wartościach wyrażonych w PLN, w zależności od poziomu kariery. Każdy mentor dostaje prowizję od sumy powstałych w jego sieci sparowanych pozycji PP, w określonym czasie rozliczeniowym. Warunkiem tego jest różnica poziomów kariery pomiędzy Mentorem i powiązаныmi z nim członkami sieci SCC.
- Członkowie SCC otrzymują nadprowizja progresywną od prowizji uzyskanych przez członków swojej struktury. Nadprowizja wyrażana jest w procentach w zależności od poziomu kariery.

Tabela nr 4. Wartości Nadprowizji Progresywnej

	Poziomy kariery	łącznie potrzebne PV	Prowizja od kariery/PV	Matching Bonus (%)
1.	Sales Agent	0	0	0
2.	Sales Advisor	300	2,25 PLN	3 %
3.	Sales Manager	1.000	4,50 PLN	6 %
4.	Group Manager	3.000	6,75 PLN	9 %
5.	Team Director	10.000	9,00 PLN	12 %
6.	Division Director	30.000	11,25 PLN	15 %
7.	Owner Director	80.000	13,50 PLN	18 %

Plan Kompensacyjny – Shopping Center Network Central LTD

Warunek wypłacenia Nadprowizji

Członek SCC otrzymuje Nadprowizję od Kariery w przypadku, gdy poza jego najsilniejszą gałęzią (W sposób udokumentowany w web-biurze - Pytania/Kariera Kwalifikowana) inna gałąź uzyska minimalną, wymaganą wartość punktów w danym miesiącu kalendarzowym. Minimalne wartości PV dla odpowiedniego poziomu kariery zawarte są w Tabeli nr 5.

Tabela nr 5. Minimalne wartości punktów warunkujące wypłatę Nadprowizja Progresywnej

Poziom Kariery	Minimum realizacji
1	0 PV
2	10 PV
3	20 PV
4	50 PV
5	100 PV
6	200 PV
7	500 PV

360-dniowy Cykl Kariery

Począwszy od dnia zarejestrowania w systemie Stowarzyszonego Klienta przez 360 dni generują się Punkty Kariery (PV). Ilość punktów zebrana w najstarszym dniu zostaje wyzerowana, tzn. w 361 dniu zostanie odjęta ilość punktów zebrana w 1-szym dniu. (W web-biurze można to zobaczyć - Zapytania/Kariera na dzień)

Kariera

W systemie kariery SCC rozróżniamy dwukrotnie 7 poziomów. Raz już osiągnięty poziom kariery funkcjonuje do końca okresu rejestracji członka SCC.

System zalicza maximum 80% ilości PV z najsilniejszej linii, wykazanych w Tabeli nr 6. Pozostałe 20% należy osiągnąć z łącznych obrotów pozostałych linii.

Awansowanie do 7 poziomu w rozwoju kariery ilustruje Tabela nr 6.

Plan Kompensacyjny – Shopping Center Network Central LTD

Tabela nr 6. Wartości punktów potrzebne do uzyskania poszczególnych poziomów kariery

	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

Linia kwalifikowana (QL): taka linia, która w ciągu sześciu miesięcy kalendarzowych osiągnęła obroty rzędu 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 w planie kariery w przypadku 7 poziomów dyrektorskich

Prowizja z tytułu osiągnięcia tych poziomów kariery wypłacana jest na podstawie Tabeli nr 7.

Dyrektor zakwalifikowany na poziomie 7/1 - od linii, które osiągnęły 7-my poziom otrzymuje prowizję w wys. 2,25 PLN za każdy punkt i 3% Nadprowizji. Dla tych, którzy znajdują się poniżej 7-mego poziomu w planie kariery właściwa jest Tabela nr 4.

Na poziomie 7/7: wynagrodzenie na zasadach honorarium autorskiego, które obok wszystkich pozostałych prowizji dodaje się do wynagrodzenia i pochodzi od całości obrotów SCC. Po osiągnięciu poziomu 7/7 znikają wszystkie wcześniejsze wymagania (np.: QL).

Plan Kompensacyjny – Shopping Center Network Central LTD

Tabela nr 7. Prowizja w planie kariery w przypadku 7 poziomów dyrektorskich

	Poziom kariery	Nadprowizja od ilości PP w zależności od poziomu kariery	Nadprowizja od prowizji własnej struktury wyrażona w %
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+ honorarium autorskie	21%

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

W nowo przyłączonym kraju członkowi SCC przysługują prowizje zawarte w Tabeli nr 7. wówczas, gdy obroty danego kraju w ciągu trzech miesięcy wyniosą minimum 2.000 PV i nie zanotują spadku poniżej 2.000 PV.

Skróty

SCC – Shopping Center Network Central LTD.

PP – Pozycje Profitujące

PV – Punkty Kariery

QL – Linia Kwalifikowana