

NEW WAVE



План Вознаграждений

КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

01

Современный
гибридный
Компенсационный
План

02

Несколько
различных
источников для
построения
дохода

03

Неограниченная
глубина выплат

04

Гибкие
возможности для
старта

05

Моментальные и
еженедельные
начисления
вознаграждений

06

Эффективные
инструменты для
онлайн-бизнеса

07

Инновационная
депозитная
кэшбек-система

08

Нет обязательной
"активности"

7 ВИДОВ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

02



Бизнес-уровень	Кэшбэк	Сумма «входного» заказа	Рекрутинг Бонус	Командный Бонус	Бонус Соответствия (Матчинг Бонус)	Статус
Клиент (без БУ)	10 %	от любой покупки usz	10 %	--	--	--
Предстарт	10 %	от 1 250 000 usz включая партнерский пакет Предстарт	15 %	5 %	--	--
Начальный	10 %	от 2 500 000 usz включая партнерский пакет Начальный	20 %	10 %	--	--
Бизнес	10 %	от 5 000 000 usz включая партнерский пакет Бизнес	25 %	15 %	1 поколение – 15 %	Серебро
Элит	10 %	от 10 000 000 usz включая партнерский пакет Элит	30 %	15 %	1 поколение – 15 % 2 поколение – 10 % 3 поколение – 5 %	Золото
Максимум	10 %	от 20 000 000 usz включая партнерский пакет Максимум	30 %	20 %	1 поколение – 15 % 2 поколение – 10 % 3-7 поколение – 5 %	Платина

Инновационная кэшбек-система

Для Клиентов и Партнеров NEW WAVE доступен специальный **Кэшбек-счет**. Баллы с этого счета можно использовать в качестве скидки в размере **до 90 %** от стоимости своих будущих заказов.

Клиент может получать кэшбек со своих личных покупок (7-10 % от CV), а также с личных покупок тех Клиентов, которых он рекомендовал (3% от CV). За лично-приглашенных Партнеров Клиент получает рекрутинг-бонус в 10% от CV, полностью зачисляемый на его Кэшбек-счет.

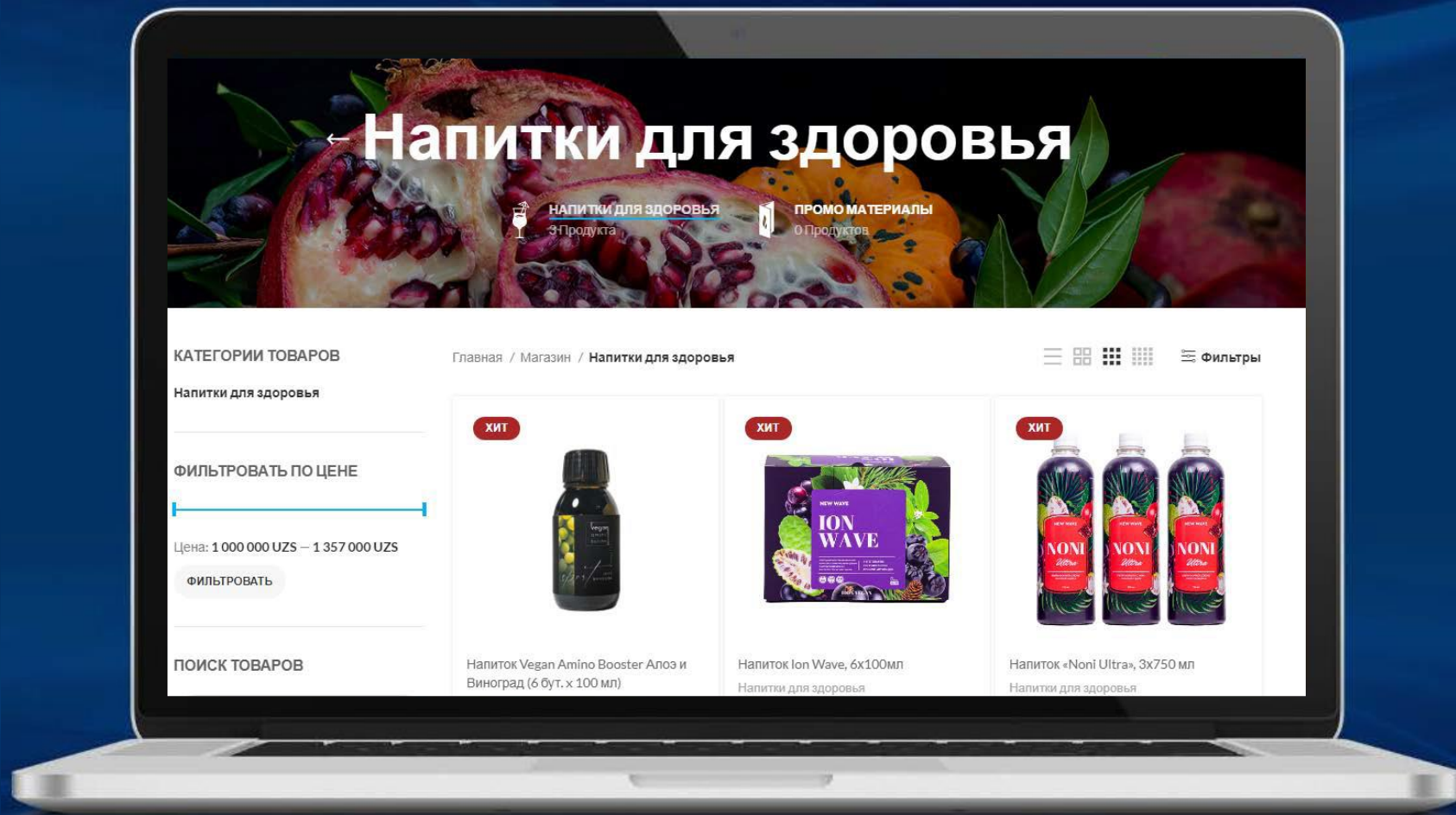
Партнер может получать кэшбек со своих личных покупок (в размере 10 % от CV), а также 10 % от всех начисляемых ему вознаграждений перечисляются на указанный Кэшбек-счет.

* Для расчета суммы бонусных баллов, подлежащих к начислению, соответствующий процент от CV умножается на текущий региональный расчетный коэффициент. Баллы с Кэшбек-счета не подлежат передаче и могут быть использованы только в качестве скидки на продукцию New Wave.

Кэшбек за личные покупки

Партнеры и Клиенты, приобретающие продукцию NEW WAVE на сайте **NEWAVE.UZ** получают за свои личные покупки до 10 % кэшбека в виде бонусных баллов, зачисляемых на Кэшбек-счет. Баллы с этого счета можно использовать в качестве скидки до 90 % от стоимости своих будущих заказов.

NEW WAVE



Как стать Партнером?

Партнеры NewWave активируют свою Доходную позицию в Бинарной Структуре и доступ к многочисленным привилегиям Партнера, путем приобретения в одном заказе продукции Компании на соответствующую сумму от 1 250 000 usz или более (после применения всех скидок), в зависимости от желаемого входного Бизнес-уровня. Такой «входной» заказ также должен включать в себя Партнерский пакет соответствующего уровня.

Повышение (апгрейд) Бизнес-уровня

После активации Доходной позиции в Бинарной структуре у Бренд-партнера есть два варианта для повышения своего изначального бизнес-уровня.

Повышение бизнес-уровня. Вариант 1.

Для повышения своего стартового Бизнес-уровня, партнер в любое время может приобрести одновременно в одном заказе продукции на определенное количество CV (включая Партнерский пакет соответствующий желаемому уровню) для перехода на более высокий Бизнес-уровень в соответствии с таблицей.

Объем личной покупки (CV) включая Партнерский Пакет

Предстарт → Начальный	50 CV (включая ПП Начальный)
Начальный → Бизнес	100 CV (включая ПП Бизнес)
Бизнес → Элит	200 CV (включая ПП Элит)
Элит → Максимум	400 CV (включая ПП Максимум)

Повышение бизнес-уровня. Вариант 2.

Объем «входных» заказов 1й линии Партнеров (CV)

Предстарт → Начальный	100 CV
Начальный → Бизнес	300 CV
Бизнес → Элит	500 CV
Элит → Максимум	900 CV

Апгрейд за рекрутинг: суммарный объем «входных» заказов (включающих Партнерский пакет), приобретенных лично-приглашенными партнерами за расчетную неделю, позволяет их Спонсору повысить свой Бизнес-уровень согласно таблице:

Бизнес-уровень	Начисления %
-Клиент (без БУ)-	10%
Предстарт	15%
Начальный	20%
Бизнес	25%
Элит	30%
Максимум	30%

* Рекрутингбонус зачисляется на внутренний счет Личного спонсора сразу после завершения покупки его Лично-спонсированного партнера. Если Спонсор –Клиент без Бизнес-уровня, то Рекрутингбонус полностью зачисляется на его Кешбек-счет.

Рекрутинг Бонус

«Рекрутингбонус» вознаграждает Спонсора за покупки продуктов Компании, совершенные его новыми лично спонсируемыми Партнерами (%от CV «входного» заказа или заказа, который привел к повышению бизнес-уровня * на региональный расчетный коэффициент).

Размер начисляемого бонуса рассчитывается в зависимости от бизнес-уровня Личного Спонсора нового Партнера, как показано в таблице.

Командный Бонус

Расчет Командного бонуса ведется в процентах от объема продаж (CV) прошедшего в Платежной ветке Бинарного дерева Структуры партнера за завершённую Расчетную неделю, умноженных на региональный расчетный коэффициент.

Размер процента для начислений Командного Бонуса определяет Бизнес-уровень Партнера, который имеется у него на начало Расчетной недели.

NEW WAVE

Бизнес-уровень

Начисления %

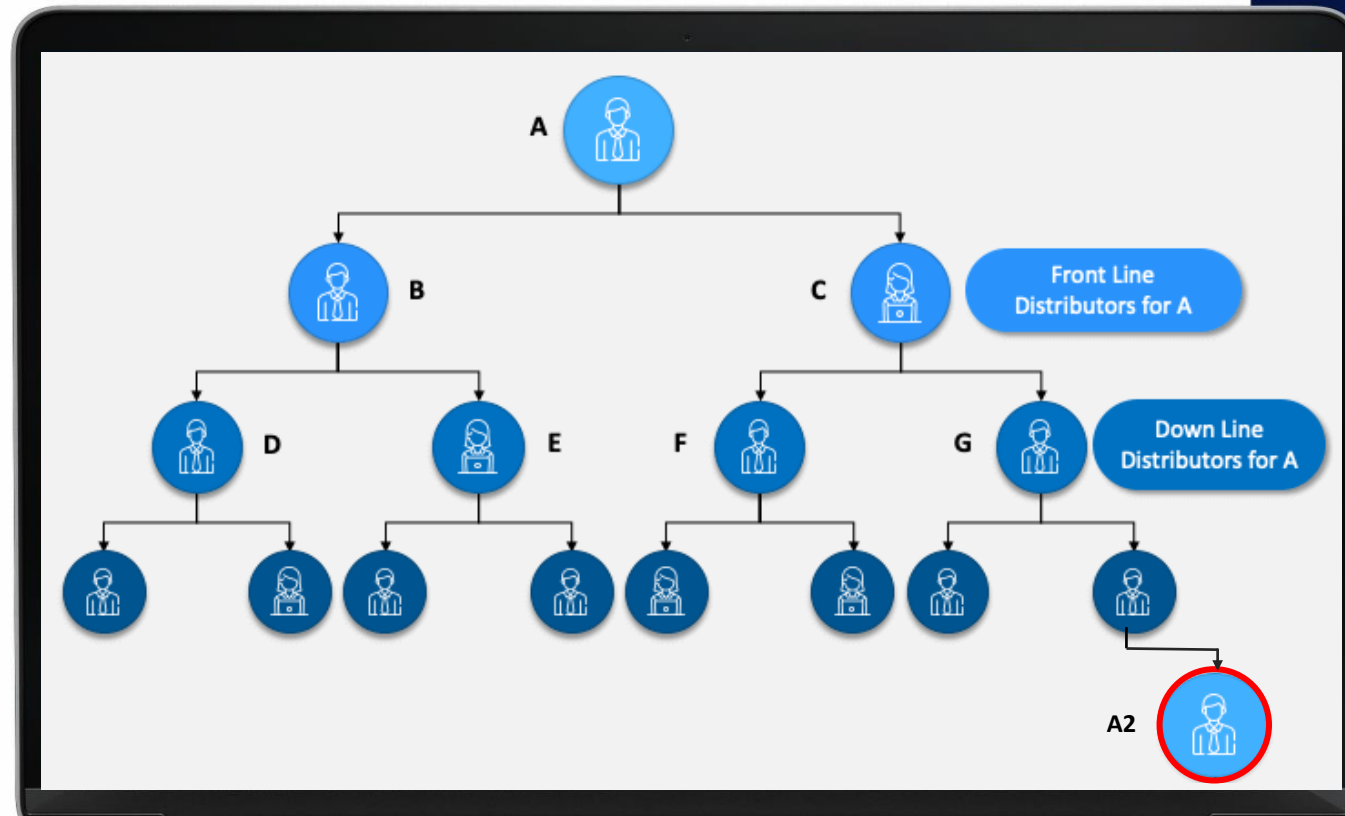
Предстарт	5%
Начальный	10%
Бизнес	15%
Элит	15%
Максимум	20%

* Для возможности расчета Командного Бонуса необходимо, чтобы в Бинарном дереве партнера было как минимум два активных партнера, по одному в правой и левой команде соответственно.

**Размер вознаграждения по Командному Бонусу ограничен суммой в 250 млн. сум за расчетную неделю для каждой Доходной позиции.

Открытие Новых Доходных Позиций

Когда сумма Командного бонуса Бренд-партнера достигнет суммы в 250 млн. сум в одну из расчетных недель, в нижней части его Бинарного дерева для него откроется новая доходная позиция. Новые доходные позиции доступны только Бренд-партнерам с бизнес-уровнем Элит и Максимум. Количество новых доходных позиций не ограничено.



Бонус Соответствия

СЕРЕБРО	ЗОЛОТО	ПЛАТИНА
1 поколение – 15%	1 поколение – 15%	1 поколение – 15%
	2 поколение – 10%	2 поколение – 10%
	3 поколение – 5%	3 поколение – 5%
		4 поколение – 5%
		5 поколение – 5%
		6 поколение – 5%
		7 поколение – 5%

Бонус Соответствия (Матчинг бонус) рассчитывается как определенный процент от Командного бонуса, получаемого лично спонсируемыми партнерами и их лично спонсируемыми партнерами вплоть до 7-го поколения в глубину, начисляемого Бренд-партнеру в зависимости от его текущего статуса (Серебро, Золото или Платина).

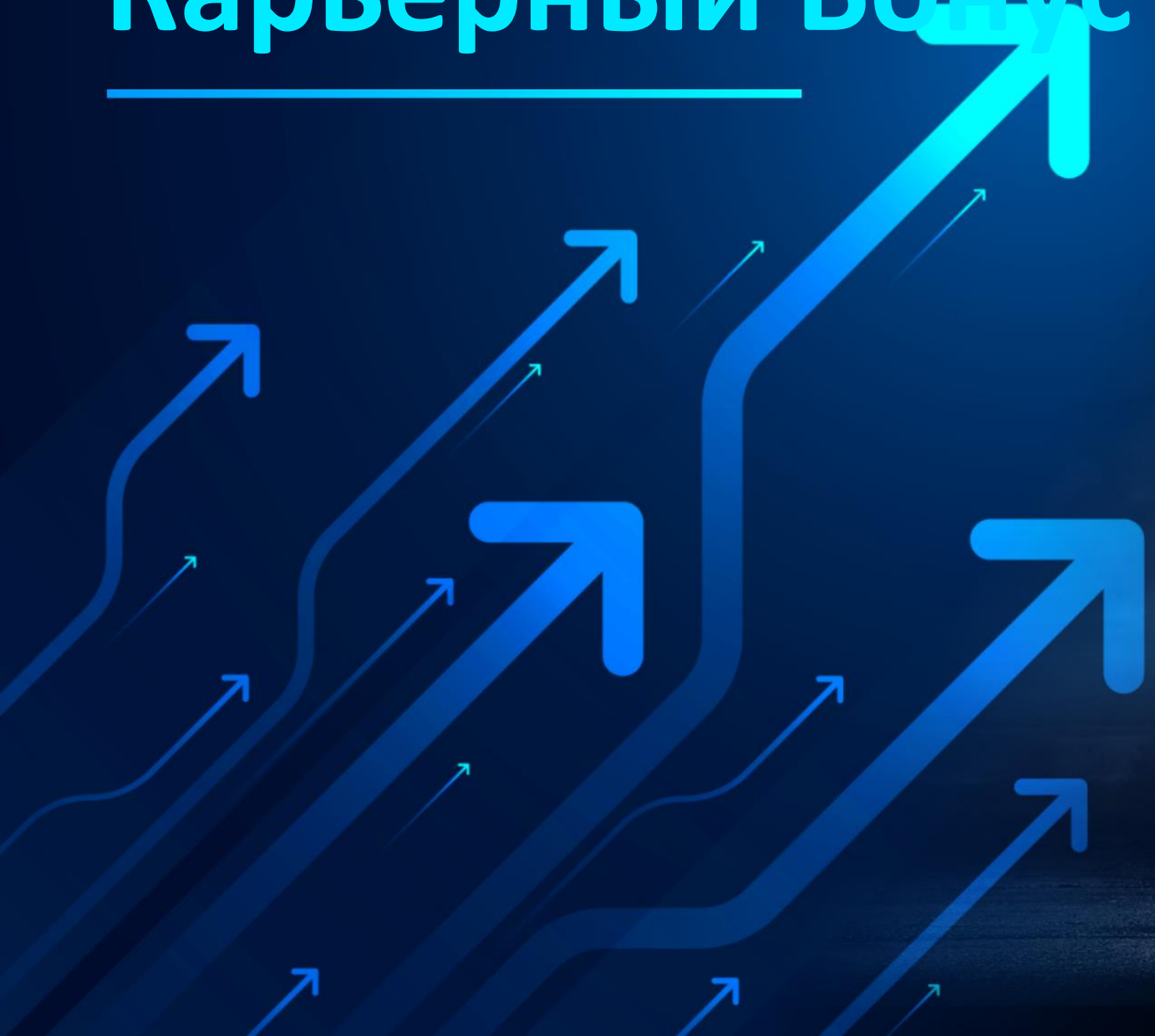
Накопительный Бонус

Каждый раз, когда за расчетную неделю «Командный бонус» Партнера составляет более 3 100 000 сум, Компания направляет сумму в 15% от начисленного «Командного бонуса» за такую расчетную неделю, но не более 124 000 000 единовременно, на внутренний накопительный счет Бренд-партнера.

Когда сумма на накопительном счете достигает 124 млн. сум, ее можно вывести с накопительного счета!



Карьерный Бонус



NEW WAVE



**КЕПКА NEW
WAVE**

Менеджер 1
*

600 баллов
Квалификационно
го объема
накопительно



**ФУТБОЛКА NEW
WAVE**

Менеджер 2
*

1000 баллов
Квалификационно
го объема
накопительно



ПОЛО NEW WAVE

Менеджер 3
*

2000 баллов
Квалификационно
го объема
накопительно



ХУДИ NEW WAVE

Менеджер 4
*

3000 баллов
Квалификационно
го объема
накопительно



**РЮКЗАК NEW
WAVE**

Менеджер 5
*

5000 баллов
Квалификационно
го объема
накопительно



ФОТОСЕССИЯ

Супервайзер 1 *

10 000 баллов
Квалификационного
объема
накопительно

Достигнуть Комиссионного
объема в 1000 CV в одну
из расчетных недель



ВИДЕОКЛИП- ВИЗИТКА

Супервайзер 2 *

15 000 баллов
Квалификационного
объема
накопительно

Достигнуть Комиссионного
объема в 2000 CV в одну
из расчетных недель



СМАРТ-ЧАСЫ

Супервайзер 3 *

20 000 баллов
Квалификационного
объема
накопительно

Достигнуть Комиссионного
объема в 3000 CV в одну
из расчетных недель



ПЛАНШЕТНЫЙ ПК

Супервайзер 4 *

30 000 баллов
Квалификационного
объема
накопительно

Достигнуть Комиссионного
объема в 4000 CV в одну
из расчетных недель



СМАРТФОН

Супервайзер 5 *

50 000 баллов
Квалификационного
объема
накопительно

Достигнуть Комиссионного
объема в 5000 CV в одну
из расчетных недель



НОУТБУК

Директор 1 *

100 000 баллов
Квалификационного
объема
накопительно

Достигнуть
Комиссионного объема в
10000 CV в одну из
расчетных недель



ФЛАГМАНСКИЙ СМАРТФОН

Директор 2 *

200 000 баллов
Квалификационного
объема
накопительно

Достигнуть
Комиссионного объема в
20000 CV в одну из
расчетных недель



БИЗНЕС-НОУТБУК

Директор 3 *

300 000 баллов
Квалификационного
объема
накопительно

Достигнуть
Комиссионного объема в
30000 CV в одну из
расчетных недель



ИСТОРИЯ ПРЕОБРАЖЕНИЯ

Директор 4 *

500 000 баллов
Квалификационного
объема
накопительно

Достигнуть
Комиссионного объема в
50000 CV в одну из
расчетных недель



ЭМИРАТЫ 5 * НА ДВОИХ

Директор 5 *

750 000 баллов
Квалификационного
объема
накопительно

Достигнуть
Комиссионного объема в
75000 CV в одну из
расчетных недель



МАЛЬДИВЫ НА ДВОИХ АМБАССАДОР

**1 000 000 баллов
Квалификационного
объема
накопительно**

Достигнуть Комиссионного
объема в 100 000 CV в
одну из расчетных недель



ЛЮКСОВЫЕ ЧАСЫ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ

**2 000 000 баллов
Квалификационного
объема
накопительно**

Достигнуть Комиссионного
объема в 100 000 CV в
одну из расчетных недель



ГОРОДСКОЙ СЕДАН ПРЕЗИДЕНТ

**4 000 000 баллов
Квалификационного
объема
накопительно**

Достигнуть Комиссионного
объема в 100 000 CV в
одну из расчетных недель



БИЗНЕС-АВТО КЛУБ ОСНОВАТЕЛЕЙ

**6 000 000 баллов
Квалификационного
объема
накопительно**

Достигнуть Комиссионного
объема в 100 000 CV в
одну из расчетных недель

Лидерский Пул

3% от всего товарооборота Компании в CV за период в 6 календарных месяцев делятся на 3 Пула по 1% в каждом.

Для квалифицированных партнеров со Статусом Платина, достигших Карьерного уровня Амбассадор (или выше), открывается возможность получения Вознаграждения – «Лидерский пул». Дополнительное квалификационное требование для начисления вознаграждения – достичь Комиссионного объема (из которого начисляется «Командный бонус») в 10 000 CV в каждой из любых трех 3 расчетных недель в течение 4х расчетных недель подряд.

Размер бонусного пула делится на общее количество долей всех квалифицированных партнеров.

	АМБАССАДОР	ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ	ПРЕЗИДЕНТ
1 пул	1 доля	1 доля	1 доля
2 пул		1 доля	1 доля
3 пул			1 доля

NEW WAVE

План Вознаграждений