

### 3. Zarabiaj z WellStar

Plan wynagrodzeń aktualny od **od miesiąca september 2008**

#### 3.1. Cena i WP / OB produkty z listy (wraz z objaśnieniem i definicją)

##### **Wyjaśnienie pojęć:**

##### **1. Marża handlowa (MH):**

Zysk wynikły z różnicy między ceną zakupu a ceną sprzedaży produktów

##### **2. Wartość prowizyjna (WP):**

Do każdego produktu jest przypisana wartość WP, która określa wysokość prowizji.

Z reguły za obrót w kwocie 100 € brutto przysługuje ok. 1 WP.

90 %, czyli 90 € brutto, przepływa zgodnie z planem, a pozostałe 10% przeznaczają się na koszty handlowe, bezpłatną wysyłkę itp.

##### **3. OWP = Osobista WP** (zmówienie osobiste),

oznacza wyłącznie objętość OSOBIŚCIE złożonego zamówienia!

Każdy partner, aby móc zakwalifikować się do otrzymywania premii, potrzebuje zawsze przynajmniej jeden osobisty czynny status rządu 1 OWP!

##### **4. GOW = Grupa Osobista** (w tym klienci końcowi)

Objętość GOW, czyli grupy osobistej, oznacza Twoje zamówienia oraz zamówienia Twoich osobistych klientów.

Jeśli GOW przybierze wartość min. 5.0, otrzymasz na obroty swojego GOW dodatkową rekompensatę w wysokości 10 % do 30 %.

##### **5. WP2:**

Wartość marży handlowej wyrażona w WP, którą otrzymasz w rozliczeniu WellStar, jeżeli Twój klient dokona zakupu bezpośrednio w WellStar za całą cenę włącznie z marżą handlową.

Wartość WP 2 wyraża jedynie MH i przysługuje wyłącznie pośrednikowi (właścicielowi sklepu internetowego)

Przykład: 0.2 WP2 oznacza 90 € brutto x 0.2 PV2 =  
18 € MH przez Internet bez zakupu, magazynowania itp.!

## 6. P1 Nowy WP:

Oznacza objętość Twojego bezpośredniego nowego partnera [NP poziom pierwszy = P1] w jego okresie Fast-Start. Przykład: W kwietniu wprowadziłeś nowego partnera. Jego okres Fast-Start upływa z końcem maja. Wszystkie obroty osiągnięte przez Twojego bezpośredniego NP w kwietniu staną się podstawą obliczenia P1 Nowy WP w kwietniu. Wszystkie obroty osiągnięte przez tego samego bezpośredniego NP w maju staną się podstawą obliczenia P1 Nowy WP w maju.

Uwaga! Faza Fast-Start dotyczy wszystkich partnerów!

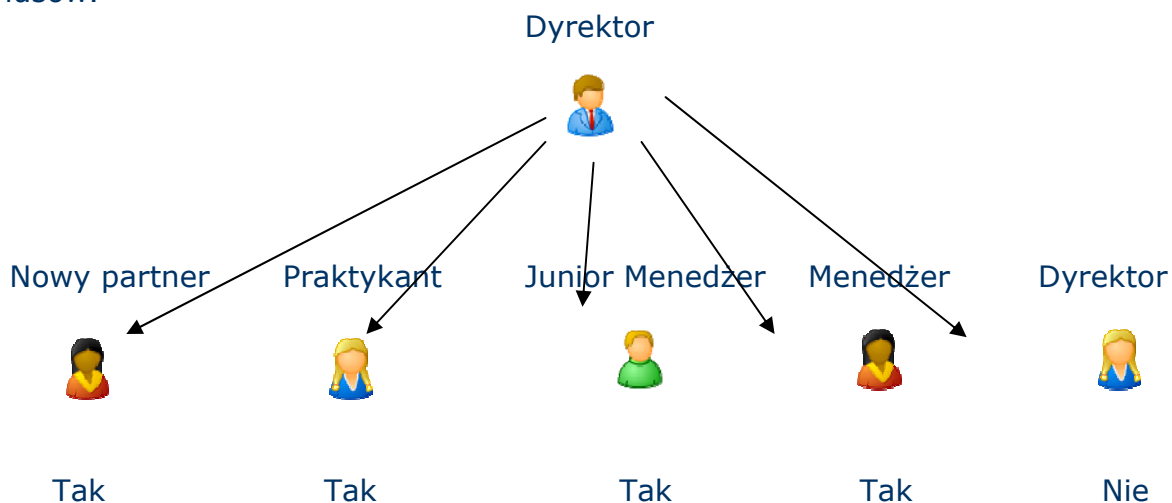
Dodatkowa premia poziomowa – od dyrektora wzwyż!

## 7. GD - WP:

Cała objętość JEDNEGO dyrektora wraz z jego NP do MNG do następnego dyrektora! Przez niesamowity wzrost obrotów w tym roku podwyższyla się drastycznie suma w Europapool, stało się konieczne od samego początku przedwzięcie kroków uniemożliwienia prób manipulacji, ażeby przez nieuczciwie osiągnięte kwalifikacje nie cierpieli uczciwie pracujący partnerzy.

- a. w bieżącym miesiącu wrześniu '08 wyliczymy DGPV dla kwalifikacji w Europapool maksymalnie 5 PGV za nowego albo 10 PGV istniejącego partnera (wyższe obroty będą płacone w normalnym planie wynagrodzenia - oprócz naliczenia do kwalifikacji w Europapool, które będzie ograniczone)
- b. Obroty w DGPV będą wtedy wyliczone, jeśli wszyscy nowi partnerzy w DGPV przedłożą odpowiednie oryginalne umowy z prawidłowymi oryginalnymi kontaktowymi, oryginalnie podpisane i punktualnie do końca produkcyjnego miesiąca.

Dodatkowo sprawdzamy przez kontrolne telefony zetelnosc pojedynczych umow, azeby anulowac oszukane kwalifikacje. Zwracamy szczegolna uwage na to, ze przy udowodnionych probach oszustwa następstwem tego jest wyłączenie z Wellstar EUROPA POOL na okreslony czas albo bezterminowo. Najwazszym fundamentem jest jak zawsze pilna, ferplay i solidna praca przez ktora zakwalifikujecie sie Panstwo do poszczegolnych bonusow.



## **Uwaga! Dotyczy szczebli od dyrektora wzwyż:**

- Premia FastStart
- „Pula europejska”
- Program „Samochód służbowy”

## **7. Orga WP:**

Cała objętość Twojej organizacji włącznie z OWP i GDPV.

## **9. Orga WP Payline:**

Objętość na poziomach Twojej organizacji, podlegająca wynagrodzeniu zgodnie z planem i kwalifikacją.

## **10. Fast-Start WP :**

Objętość nowych partnerów Twojej organizacji, podlegająca wynagrodzeniu zgodnie z planem i kwalifikacją.

## **11. OB - oznacza objętość biznesową:**

Do każdego produktu jest przypisana oprócz WP także wartość OB, która jest odpowiedzialna za osiągnięcie poziomów biznesowych!  
Wartość ta, o ile nie jest podana żadna inna informacja, zawsze równa się wartości WP.

Dystrybutor w Faststarcie osiąga nową pozycję / kwalifikację po Faststarcie  
Dystrybutor po Faststarcie osiąga nową pozycję / kwalifikację w następnym miesiącu

**Cennik Poland**

 Półna lista cen dla dystrybutora w PLN - ważność 1st Sep. 2008  
 wszystkie poprzednie ceny traca swoją ważność

optymalizacja cen zastrzeżona

Dystrybutor Re-Orderprogramm [Art. 1459] max. 4 produkty łącznie z przesyłką				VP	
Numer produktu	Oznaczenie	Cena zakupu brutto	zawartość / opis	PV 1	
1459	Re-Orderprogramm Polska	336,40	Kineto / Genio / Solar / Lunar	1,00	
Dystrybutor Faststart Sets - max 4 Sets - plus 18 PLN Opakowanie / Przesyłka pro SET				VP	
Numer produktu	Oznaczenie	Cena zakupu brutto	zawartość / opis	PV 1	
1462	Basis Set - Faststart	336,40	Kineto / Genio / Solar / Lunar	1,00	
1463	Energy Set Faststart	336,40	2x Kineto / 2x Genio	1,00	
1533	Algen Power Set Faststart	336,40	4x Green Gold Pur	1,00	
1464	Sports Set Faststart	336,40	4x Kineto	1,00	
Partner		Klient końcowy		VP	EK
Numer produktu	Oznaczenie	Cena zakupu brutto	Cena sprzedaży netto	PV 1	PV 2 [HSP]
1458	WellStar Set SOLAR & LUNAR	149,00	203,60	0,43	0,14
1487	WellStar Forever Young Pur	99,00	135,00	0,29	0,07
1488	WellStar Forever Young Mht	99,00	135,00	0,29	0,07
1454	WellStar Energy K I N E T O	108,50	152,60	0,31	0,11
1455	WellStar Energy G E N I O	108,50	152,60	0,31	0,11
Dodatkowe świadczenia					
Numer produktu	Oznaczenie	Cena zakupu brutto	zawartość / opis		
	Opakowanie / Przesyłka (domowienie)	17,00	0,1 do 2,00 Kilogram		
	Opakowanie / Przesyłka (domowienie)	30,60	2 do 5,00 Kilogram		
	Opakowanie / Przesyłka (domowienie)	64,60	5,01 do 10,00 Kilogram		
	Opakowanie / Przesyłka (domowienie)	98,60	10,01 do 20,00 Kilogram		

Ceny podlegają niemieckiemu podatkowi od wartości. 1 EUR = 3,4 PLN

 WellStar GmbH & Co. KG - Charlottenstr. 4 - 10969 Berlin (Germany)  
 Handelsregister: Amtsgericht Charlottenburg (HRA 34621)  
 Tel: +49(0)304737280 - Fax: +49(0)3047372811 - E-mail: poland@wellstar-international.de

**BANK ZACHODNI WBK S.A.**  
**Blz 10901854**  
**Kto 4810901854000000108303167**  
**IBAN PL4810901854000000108303167**  
**BIC WBKPPLPP**

### 3.2. Zarobki ze sprzedaży osobistej / sklepowej

#### Sprzedaż osobista:

Przy sprzedaży osobistej (bezpośrednia konfrontacja z klientem) otrzymujesz za każdy produkt marżę handlową (MH).

#### Przykład:

Partner dystrybucyjny zakupił butelkę Kineto w cenie

Cena zakupu = 31.90 €

Cena sprzedaży = 44.90 €

Zysk: EUR 13.00 brutto (40 % zysku)

#### Sprzedaż sklepowa:

Wypłata wynagrodzenia następuje na podstawie comiesięcznego rozliczenia poprzez WP 2.

Adnotacja: sprawdź także nowy cennik PV's

Wellstar International oferuje wszystkim dystrybutorom, którzy w swojej linii mają konsumentów końcowych (EK) **osiągnięcie fantastycznych, długoterminowych pasywnych dochodów** .

#### **Wypłata prowizji za konsumenta (EK) Re-Orders:**

##### **1. Naliczenie prowizji:**

Wypłacamy prowizje za konsumenta dla sprzedawcy (sponsora z umowy na EK) w 3 częściach przez pierwsze 3 aktywne miesiące EK Re- Orders

Przykład: dystrybutor w FastStarcie (założy umowę) na 99 Euro Re-Orderprogramm z konsumentem EK to otrzyma 100 Euro

Za pierwsze 3 aktywne miesiące (za każdy miesiąc po 33,33 Euro = 100 Euro)

miesiąc 1, jak aktywny = zapłata = 33,33 Euro wypłacalna prowizja\*

miesiąc 2, jak aktywny = zapłata = 33,33 Euro wypłacalna prowizja\*

miesiąc 3, jak aktywny = zapłata = 33,33 Euro wypłacalna prowizja\*

wszystkie prowizje naliczone są z podatkiem

Jeżeli Abonament (Re-Orderprogramm konsumenta EK) w drugim albo trzecim miesiącu będzie nie aktywny (to znaczy nie wykupi ABO) , wtedy nie wypłacamy prowizji za te nie aktywne miesiące .

Wysokości naliczenie prowizji dla dystrybutorów za zawarcie umowy z konsumentami (EK) - Re-Orderprogramm przez 3 miesiące:

	Dystrybutor w FS(FastStart)	dystrybutor po FS do 20PGV	dystrybutor po FS od 20PGV
EK z 4 artykuły / produkty	100 Euro	50 Euro	100 Euro
EK z 3 artykuły / produkty	75 Euro	35 Euro	75 Euro
EK z 2 artykuły / produkty	50 Euro	25 Euro	50 Euro

Wszystkie końcowe prowizje naliczone są zawsze z VAT.

### **Przykłady prowizji:**

Jeżeli Państwo, czyli dystrybutorzy podpiszą umowy **w FastStarcie** z np. 30 EK Re-Order po 4 produkty za 99 Euro , otrzymają Państwo za 30 aktywne (AS) Re-Orders przez 3 miesiące.

miesiąc 1:	1.000 Euro inkl. VAT
miesiąc 2:	1.000 Euro inkl. VAT.
<u>miesiąc 3:</u>	<u>1.000 Euro inkl. VAT.</u>
suma:	3.000 Euro inkl. VAT

Jeżeli Państwo, czyli dystrybutorzy podpiszą umowy **po FastStarcie** z np. 30 EK Re-Order po 4 produkty za 99 Euro i posiadają Państwo miesięcznie **do 20 PGV**, otrzymają Państwo przy aktywnych 30 Re Orders przez 3 miesiące

miesiąc 1:	500 Euro inkl. VAT.
miesiąc 2:	500 Euro inkl. VAT.
<u>miesiąc 3:</u>	<u>500 Euro inkl. VAT.</u>
suma:	1.500 Euro inkl. VAT.

Jeżeli Państwo, czyli dystrybutorzy podpiszą umowy **po FastStarcie** z np. 30 EK Re-Order po 4 produkty za 99 Euro i posiadają Państwo miesięcznie **od 21 PGV**, otrzymają Państwo przy aktywnych 30 Re Orders przez 3 miesiące

miesiąc 1:	1.000 Euro inkl. VAT.
miesiąc 2:	1.000 Euro inkl. VAT.
<u>Miesiąc 3:</u>	<u>1.000 Euro inkl. VAT.</u>
suma:	3.000 Euro inkl. VAT.

Dodatkowo do końcowej prowizji na EK Re-Orders wypływane Team prowizje, które wpływają do PGV sprzedawcy i PV lini

EK	z 4 produktami 99,00 Euro	0,5 PV
EK	z 3 produktami 79,00 Euro	0,35 PV
EK	z 2 produktami 59,00 Euro	0,25 PV

**Jeden EK** Re-Order upoważnia sprzedawcę/dystrybutora do lukratywnej 3 miesięcznej prowizji i do pasywnego dochodu przez naliczenie PV w PGV osobistej lini dystrybutora (przy aktywnym EK Re-Order)

Począwszy od partnera dystrybucyjnego z 5 GOW (grupa osobista)  
[oprócz partnerów Faststart]

od 5 GOW	10 %
od 20 GOW	15 %
od 40 GOW	20 %
od 80 GOW	25 %
od 120 GOW	30 %

Rachunek przykładowy:

od 5,0 GOW x 10% x 90 € = od 45 € miesięcznie / 540 € rocznie

od 20,0 GOW x 15% x 90 € = od 270 € miesięcznie / 3 240 € rocznie

od 40,0 GOW x 20% x 90 € = od 720 € miesięcznie / 8 640 € rocznie

od 80,0 GOW x 25% x 90 € = od 1 800 € miesięcznie / 21 600 € rocznie

od 120,0 GOW x 30% x 90 € = od 3 240 € miesięcznie / 38 880 € rocznie

### 3.3. Twoja faza Fast-Start

Początkowy miesiąc i cały pierwszy miesiąc każdego nowego partnera dystrybucyjnego oznacza fazę Fast-Start!

Prosimy o uwagę, startujący miesiąc jest ten miesiąc w którym Wellstar, otrzyma wszystkie podania państwo jako VP zarejestruje i wystawi pierwszy rachunek. Wystawiamy pierwszy rachunek jak otrzymamy od państwa pozwolenie na odpisy z konta, państwo zrealizują przelew z konta albo przesła druk z pozwoleniem na odpisy z karty kredytowej.

**Startujący miesiąc nie jest zależny od skutecznej zapłaty.** – ale od pierwszej próby odpisania z konta przez Wellstar i przez to stworzony rachunek.

Przykład:

Rejstracja jako VP przez odpowiedni formularz dnia 12.11.2007 i podanie pozwolenia na odpisy z karty kredytowej również dnia 12.11.2007 z prośbą odpisania „Reorderprogramm”

Wellstar wystawia w tym samym dniu rachunek i odpisuje niezależność z karty kredytowej.

FASTSTART zaczyna się w dniu w którym wystawimy rachunek a nie wtedy kiedy pierwszy odpis był skuteczny.

#### 3.3.1. Kwalifikacja podczas fazy Fast-start na szczeble od praktykanta do menedżera.

Każdy nowy partner ma możliwość pominięcia zaraz po zakończeniu fazy Fast-Start pierwszych szczebli określonych w planie oraz rozpoczęcia kariery WellStar na jednym z TOP szczebli.

Warunek osiągnięcia szczebli podczas fazy Fast-Start – akumulacja w okresie Fast Start:

	<u>GOW</u>	<u>P1 WP</u>	
Praktykant	5	0	
Junior Menedżer	5	15	
Menedżer wykonawczy	5	25	
	<u>GOW</u>	<u>P1 WP</u>	<u>Orga WP</u>
Dyrektor Fast-Start	5	25	1 linia 50 Orga WP Plus 50 Orga PV reszta

Wszystkie szczeble osiągnięte podczas fazy Fast-Start mają charakter STAŁY!  
GOW może wynikać ze wszystkich osobistych zamówień początkowych (Re-Order podczas fazy Fast-Start) oraz obrotów Twoich osobistych klientów.  
Objętość P1 wynika z GOW Twoich bezpośrednich partnerów.

### 3.3.2. Zarobki w fazie Fast-Start

Podczas fazy Fast-Start otrzymasz co 14 dni rozliczenie premii!

Warunkiem zaktywizowanego partnerstwa dystrybucyjnego jest program Re-Order z 1.0 OWP.

**W fazie Fast-Start otrzymasz do 3 prowizji [dane brutto]:**

#### **A ) Prowizje na Twoich bezpośrednich partnerów i klientów (P1):**

Akumulacja do 8.0 WP      x 10 %

Akumulacja od 8.1 WP      x 40 %

Przykład – Po osiągnięciu 25 WP stałeś się menedżerem na poziomie 1:

8 WP x 90 € x 10 %      =    72 €  
17 WP x 90 € x 40 %      =    612 €    ogółem : 684 €

#### **B ) Prowizje na bezpośrednich partnerów i klientów Twoich bezpośrednich partnerów (poziom 2 = prowizja sponsora)**

Akumulacja do 8.0 WP      x 5 %

Akumulacja od 8.1 WP      x 20 %

*Przykład* – wprowadziłeś 3 bezpośrednich partnerów na szczebel menedżera po 25 WP w fazie Fast-Start

3 partnerów x 8 WP x 90 € x 5 %      =    108 €  
3 partnerów x 17 WP x 90 € x 20 %      =    918 €    ogółem: 1026 €

**C) Na szczeblu dyrektora przyuczysz swego partnera Fast-Start w swojej osobistej grupie dyrektorskiej i otrzymujesz za każdego nowego partnera kompletnej grupy dyrektorskiej:**

Akumulacja do 8.0 WP x 5 %

Akumulacja od 8.1 WP x 20 %

Na swoich bezpośrednich partnerów otrzymujesz od szczebla dyrektora premię sponsora i premię dyrektora (czyli x2!)

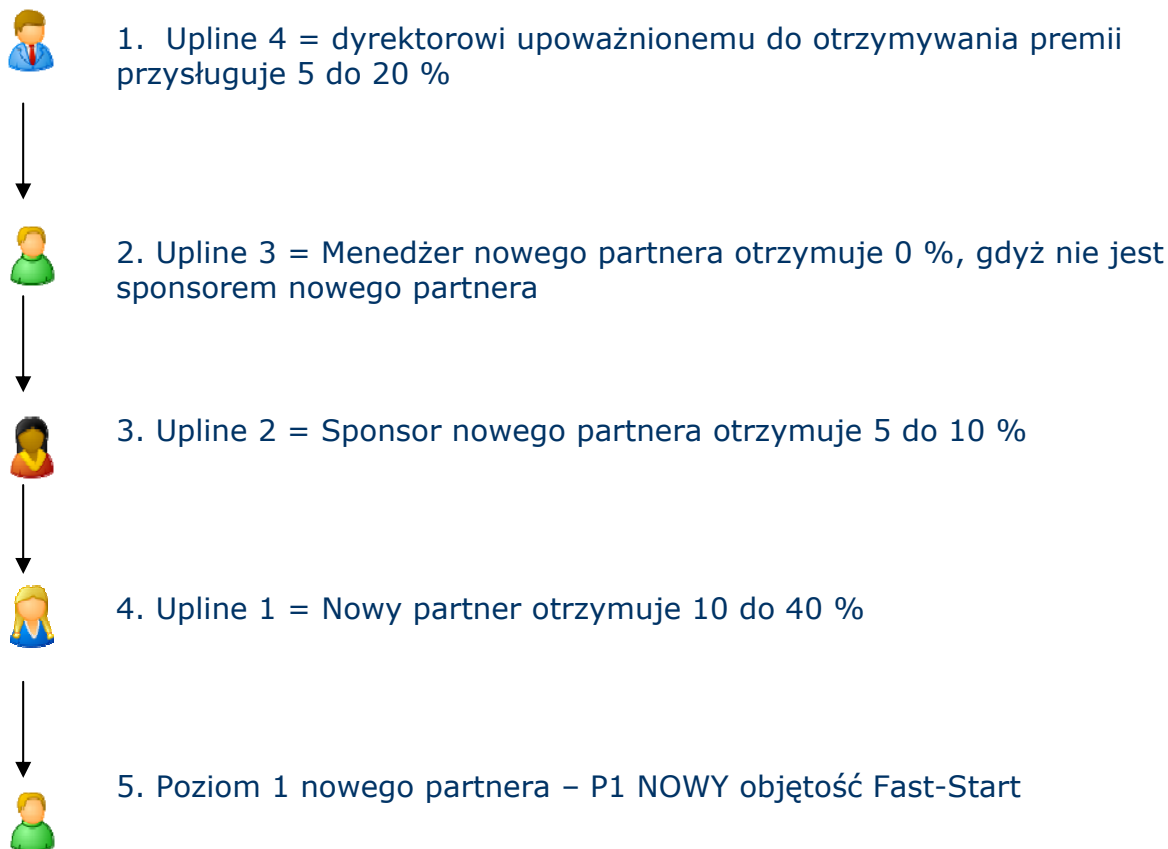
Akumulacja do 8.0 WP x 10 %

Akumulacja od 8.1 WP x 40 %

### **Prowizja FASTSTART – informacja ogólna**

	<b>do 8 WP</b>	<b>od 8 WP</b>
1 ) Za nowego partnera	10 %	40 %
2 ) Za sponsora	5 %	20 %
3 ) Za dyrektora	5 %	20 %
4 ) Za dyrektora jako sponsora	10 %	40 %

Przykład 1 – nowy partner w fazie Fast-Start:



Wypłata ogółem: do 80 % na obroty P1 nowych partnerów w fazie Fast-Start!

**3.3.3. Twój plan Fast-Start**

Mój dochód docelowy w fazie Fast-Start:

Sam:

Menedżer wykonawczy z 25 P1 WP = 684 €

Junior Menedżer z 15 P1 WP = 324 €

Partnerzy bezpośredni:

\_\_\_\_\_ Menedżer wykonawczy x 342 € = \_\_\_\_\_ €

\_\_\_\_\_ Junior Menedżer x 162 € = \_\_\_\_\_ €

Zarobek ogółem w fazie Fast-Start = \_\_\_\_\_ €

### 3.4. Struktura zespołu – zarobek z dochodu biernego (plan poziomów)

Każdy partner, który osiągnie obrót  $\geq 1$  OWP, stanowi poziom czynny. Pozostałych uważa się za biernych i dodaje się ich na zasadach kompresji do wyższej GOW partnera, który osiągnął 1.0 OWP.

Level	Prov.berechtigt	Stufe	PGV		Aktive Ebene	PGV
Level 0	Provberechtigt	C.Amba	1 PPV		Ebene 0	1,5 PGV
Level 1		Kunde	0,5 PV			
Level 2	Provberechtigt	Presi	1,8 PPV		Ebene 1	2,8 PGV
Level 3		Trainee	0,9 PV			
Level 4		Kunde	0,1 PV			
Level 5	Provberechtigt	Reg.Dir	5,4 PPV		Ebene 2	7.1 PGV
Level 6		Trainee	0,7 PV			
Level 8		Kunde	0,2 PV			
Level 9		Kunde	0,8 PV			
Level 10	Provberechtigt	Man	12 PPV		Ebene 3	12 PGV
Level 11	Provberechtigt	Man	3 PPV		Ebene 4	3,6 PGV
Level 12		Kunde	0,6 PV			
Level 13	Provberechtigt	JM	2,3 PPV		Ebene 5	3.2 PGV
Level 14		Trainee	0,5 PV			
Level 15		T1	0,2 PV			
Level 16		VP	0,2 PV			

#### Legende:

Level = Poziom, Provisionsberechtigigt = Uprawn. prowiz., Stufe = Szczebel, C.Amba = Amba nacz., Kunde = Klient, Presi = Prez, Trainee = Praktykant, Reg.Dir. = Dyr. reg., Man = Men, JM = JM, T1 = T1, VP = WP, PGV = GOW, PPV = OWP, PV = WP, Aktive Ebene = Poziom czynny, Ebene = Poziom

WS Plan wynagrodzeń od 1 stycz. 2008 r.		Kwalifikacja na szczeble				Premia poziomowa miesięcznie										Pula Premia	Pula Founder
Szczeble	Warunki osiągnięcia szczebli	Warunki otrzymania premii poziomowej			Warunki wejścia do puli europejskiej	Poziom 0 od 5 GOV miesięcznie Poziom 0 kompletny	P. 1 <10 L. >1 WP	P. 1 >=10 L. >1 WP	P. 2	P. 3	P. 4	P. 5	P. 6	P. 7	P. 8	Pro-porcjonalnie	Proporcjonalnie
	Kwalifikacja zespołu	miesięczn. Kwalif. do P1 - P3	miesięczn. Kwalif. do P4	miesięczn. kwalif. do P5 i wyżej		Obrót własny	Premia poziomowa - poziom uni										Pula krajowa & Pula europejska
Ambasador nacz.	12 dyr. po 50 OB * w niezależnych liniach	1 GOV	2 WP P1 Nowy lub 3 GOV lub 5 linii większych niż 1 Orga WP dla poziomu 4	12 WP na P1 Nowy lub 40 L. po 1 WP	12 dyr. po 50 WP + 12 P1 Nowy WP + 100 GD WP	10% do 30%	5%	10%	5%	5%	5%	5%	10%	10%	10%	1%	1%
Ambassador	9 dyr. po 50 OB * w niezależnych liniach	1 GOV		12 WP na P1 Nowy lub 30 L. po 1 WP	9 dyr. po 50 WP + 12 P1 Nowy WP + 100 GD WP	10% do 30%	5%	10%	5%	5%	5%	10%	10%	10%	10%	1%	
Prezes	7 dyr. po 50 OB * w niezależnych liniach	1 GOV		8 WP na P1 Nowy lub 25 L. po 1 WP	7 dyr. po 50 WP + 12 P1 Nowy WP + 100 GD WP	10% do 30%	5%	10%	5%	5%	10%	10%	5%	5%	5%	1%	
Dyrektor krajowy	5 dyr. po 50 OB * w niezależnych liniach	1 GOV		4 WP na P1 Nowy lub 20 L. po 1 WP	5 dyr. po 50 WP + 12 P1 Nowy WP + 100 GD WP	10% do 30%	5%	10%	5%	5%	10%	10%	5%			2%	
Dyrektor regionalny	3 dyr. po 50 OB * w niezależnych liniach	1 GOV		4 WP na P1 Nowy lub 15 L. po 1 WP	3 dyr. po 50 WP + 12 P1 Nowy WP + 100 GD WP	10% do 30%	5%	10%	5%	5%	10%	10%				2%	
Dyrektor	1M po 50 OB plus 50 OB reszty objętości	1 GOV		2 WP na P1 Nowy lub 10 L. po 1 WP	12 P1 Nowy WP + 100 GD WP lub 24 P 1 Nowy WP	10% do 30%	5%	10%	5%	5%	10%	5%				2%	
Menedżer	2 x 30 OB	1 GOV				10% do 30%	5%	10%	5%	5%	10%						
Junior Menedżer	2 x 15 OB	1 GOV				10% do 30%	5%	10%	5%	5%	5%						
Praktykant	2 x 5 OB	1 GOV				10% do 30%	5%	10%	5%	5%							
Partner dystryb.	1 GOV	1 GOV			10% do 30%	5%	10%	5%									

### **3.4.1. Kwalifikacja na szczeble / ponowna kwalifikacja**

#### **Czynna linia partnerów:**

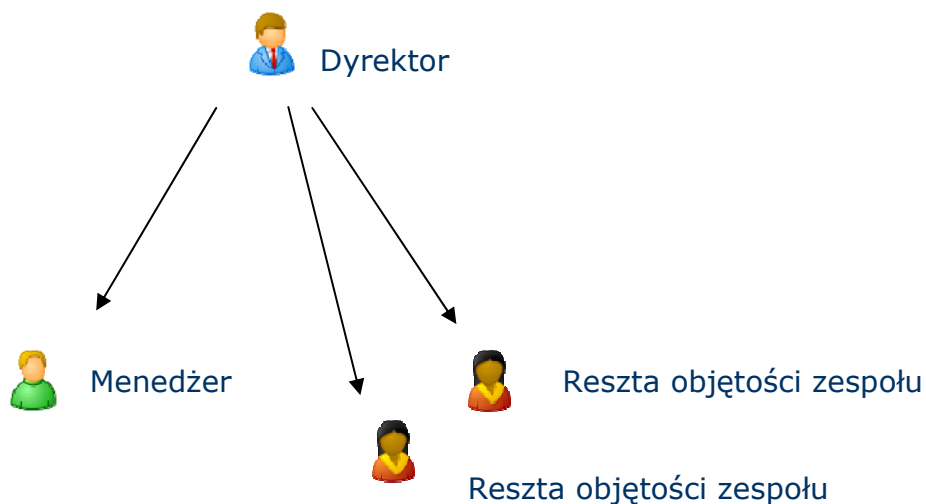
- oznacza wszystkich partnerów bezpośrednich posiadających czynny status 1 OWP wraz z ich zespołami.

#### **Czynna linia dyrektorów:**

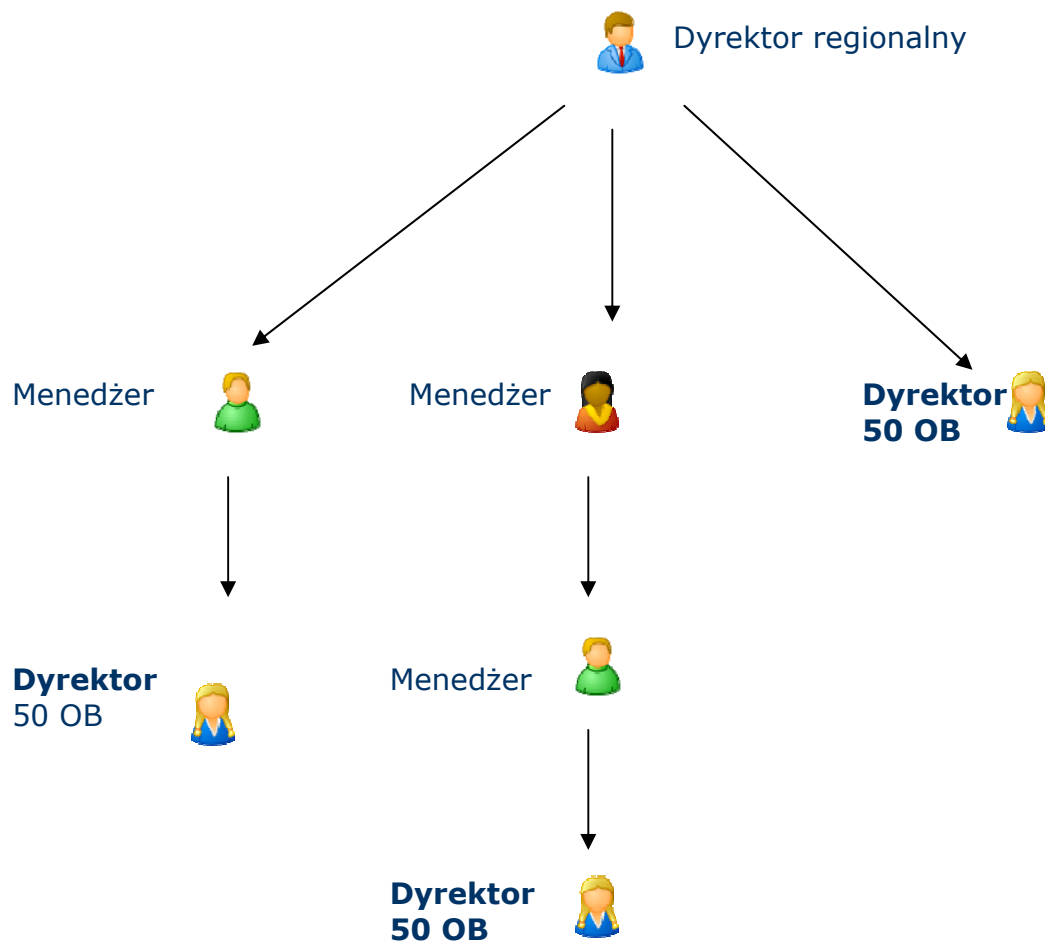
- oznacza wszystkich dyrektorów w różnych liniach dyrektora bez względu na to, na jakim poziomie są oni uprawnieni do otrzymywania prowizji, wraz z ich zespołami.

#### **3 kroki na szczyt w strukturze zespołu:**

- A. Zakwalifikuj się na szczebel menedżera (najlepiej w fazie Fast-Start)
- B. Utwórz w jednym miesiącu 1 linię menedżerów z 50 Orga OB plus 50 Orga OB z reszty objętości swojego zespołu, a staniesz się dyrektorem!



C. Utwórz w jednym miesiącu różne linie dyrektorów po 50 OB, a znajdziesz się na szczęblu przynajmniej dyrektora regionalnego a nawet ambasadora naczelnego!



Wszystkie szczeble do dyrektora włącznie mają charakter stały.  
Wszystkie szczeble od dyrektora regionalnego wzwyż wymagają zatwierdzenia co rok kalendarzowy.

Kwalifikacje dochodowe – premia poziomowa

### **3.4.2 Kwalifikacja do premii poziomej na szczeblach do menedżera włącznie**

Partnerzy dystrybucyjni na szczeblach do menedżera wykonawczego włącznie kwalifikują się do otrzymania premii poziomej [ Poziom 1 do 3 ] z 1.0 OWP co miesiąc.

Dyrektorzy i partnerzy na wyższych szczeblach z 1.0 OWP co miesiąc kwalifikują się do pierwszych 3 poziomów według premii menedżera.

Partnerzy od szczebla Junior Menedżer wzwyż [do ambasadora naczelnego] z 2 P1 Nowy WP lub 3 GOW lub 5 bezpośrednimi liniami większymi niż 1 Orga WP kwalifikują się do poziomu 4.

Dyrektorzy i partnerzy na wyższych szczeblach z nową objętością P1 kwalifikują się do poziomu 5 i nast.

Dyrektorzy	z 2 P1 Nowy WP	lub 10 liniami ponad 1 WP
Dyrektorzy regionalni	z 4 P1 Nowy WP	lub 15 liniami ponad 1 WP
Dyrektorzy krajowi	z 4 P1 Nowy WP	lub 20 liniami ponad 1 WP
Wiceprezesi	z 8 P1 Nowy WP	lub 25 liniami ponad 1 WP
Ambasadorzy	z 12 P1 Nowy WP	lub 30 liniami ponad 1 WP
Ambasadorzy naczelnego	z 12 P1 Nowy WP	lub 40 liniami ponad 1 WP

### 3.4.3. Program „Samochód służbowy WellStar”

**Chcesz jechać do sponsora takim samochodem na koszt firmy ...?**



Mercedes klasa A, 3 miesiące z rzędu a później co miesiąc:

[ Ø 400 euro brutto premii samochodowej ]

3 dyrektorów po 50 Orga WP + 50 GD- WP

Jeżdżę od 200...

**Albo takim..... ?**



Mercedes klasa C, 3 miesiące z rzędu a później co miesiąc:

[ Ø 700 euro brutto premii samochodowej ]

5 dyrektorów po 50 Orga WP + 50 GD- WP

Jeżdżę od..... 200...

**A może takim..... ?**



Mercedes klasa M

**Albo takim..... ?**



Mercedes klasa CLK

3 miesiące z rzędu a później co miesiąc:

[ Ø 1 000 euro brutto premii samochodowej ]

7 dyrektorów po 50 Orga WP + 50 GD- WP

Jeżdżę od 200...

A dlaczego nie takim..... ?



Mercedes klasa S



Mercedes klasa SL

3 miesiące z rzędu a później co miesiąc:

[ Ø 1 500 euro brutto premii samochodowej ]

12 dyrektorów po 50 Orga WP + 50 GD- WP

Jeżdżę od ..... 200...

**WellStar życzy wielu sukcesów i zadowolenia z programu „Samochód służbowy”!**

#### **3.4.4. Program „Pula europejska”**

Do puli wchodzi wszystkie obroty WP przedsiębiorstwa bez względu na to, czy zostały one objęte stawką prowizyjną według premii Powerstart czy też premii poziomowej.

50 % obrotów WP osiągniętych przez każdy kraj zalicza się do puli europejskiej.  
50 % obrotów WP osiągniętych przez każdy kraj zalicza się do własnej puli krajowej.

Udział w puli europejskiej biorą wszyscy partnerzy, którzy zakwalifikowali się w danym miesiącu produkcyjnym do tej puli.

Udział w pulach krajowych biorą jedynie partnerzy krajów, którzy zakwalifikowali się w danym miesiącu produkcyjnym do tych puli.

Udziały oblicza się w puli dyrektorskiej z liczby dyrektorów i partnerów wyższych szczebli, którzy zakwalifikowali się do tej puli.

Udziały oblicza się w wyższych pulach z liczby czynnych linii dyrektorów z Orga WP w odpowiednim miesiącu produkcyjnym rzędu ponad 50 WP wszystkich partnerów, którzy biorą udział w tych pulach.

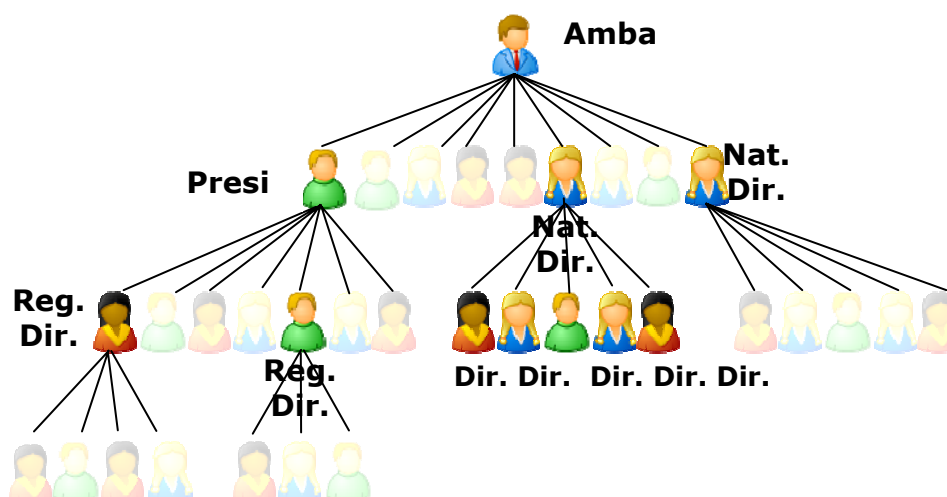
Każdy partner może zakwalifikować się obok puli europejskiej jedynie do puli krajowej kraju, w którym został po raz pierwszy zarejestrowany (stały kraj).

Kwalifikacja do puli odbywa się co miesiąc według 3 kryteriów kwalifikacyjnych:

1. Nowa objętość pierwszego poziomu: 12 P1 Nowy WP
2. Objętość osobistej grupy dyrektorskiej: 100 GD WP
3. Liczba aktywnej linii Dyrektora z 50 Orga PV

**Do puli 2% kwalifikują się partnerzy przynajmniej na szczeblu dyrektora z 12 P1 Nowy WP i 100 GDWP miesięcznie lub 24 P1 Nowy WP miesięcznie.**

## Pula niemiecka



Partnerzy o słabym odcieniu barw zajmują przynajmniej szczeble dyrektorów, którzy nie osiągnęli 100 GD WP i 12 P1 Nowy WP, ale mają ponad 50 Orga WP ( całość WP ) i tym samym tworzą czynną linię dyrektorów upline.

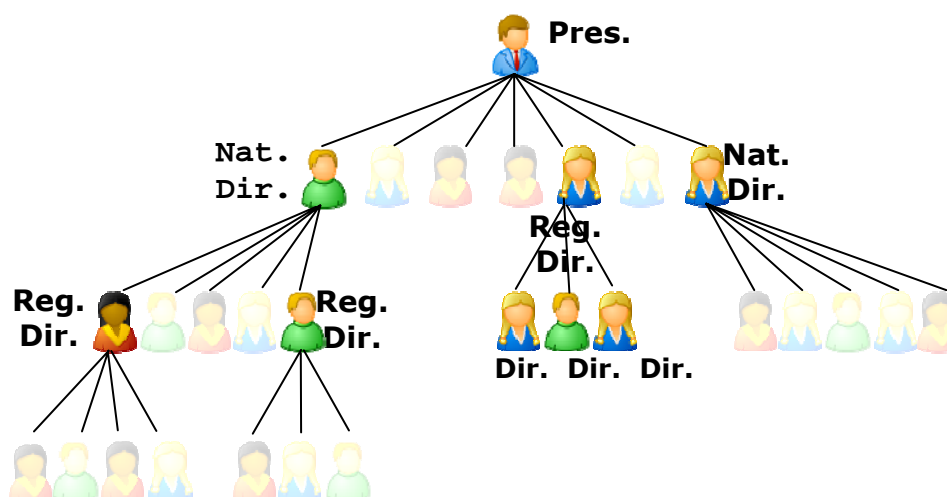
Partnerzy o mocnym odcieniu barw zajmują przynajmniej szczeble dyrektorów, którzy osiągnęli 100 lub więcej GDPV i 12 P1 Nowy WP.

Tym samym w skład puli niemieckiej wchodzi:

Dyrektor	5 uczestników
Dyrektor regionalny	2 uczestników
Dyrektor krajowy	2 uczestników
Prezes	1 uczestnik
Ambasador	1 uczestnik

Obrót w puli niemieckiej ogółem: 20 000 WP

## Pula austriacka



Partnerzy o słabym odcieniu barw zajmują przynajmniej szczeble dyrektorów, którzy nie osiągnęli 100 GD WP i 12 P1 Nowy WP, ale mają ponad 50 GDWP i tworzą czynną linię dyrektorów upline.

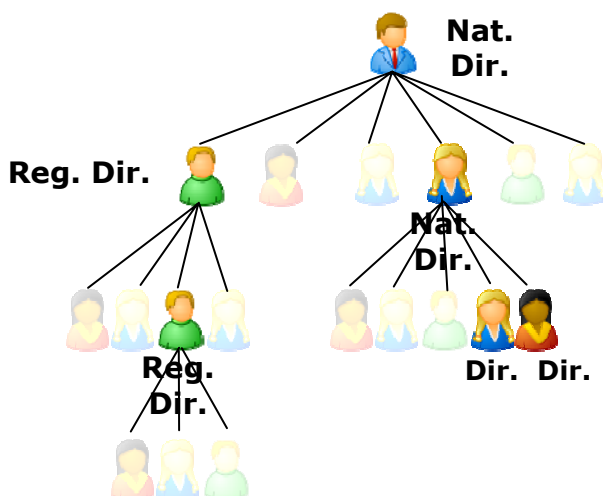
Partnerzy o mocnym odcieniu barw zajmują przynajmniej szczeble dyrektorów, którzy osiągnęli 100 lub więcej GDPV i 12 P1 Nowy WP.

Tym samym w skład puli austriackiej wchodzi:

Dyrektor	3 uczestników
Dyrektor regionalny	3 uczestników
Dyrektor krajowy	2 uczestników
Prezes	1 uczestnik
Ambasador	0 uczestników

Obrót w puli austriackiej ogółem: 5 000 WP

## Pula szwajcarska



Partnerzy o słabym odcieniu barw zajmują przynajmniej szczeble dyrektorów, którzy nie osiągnęli 100 GD WP i 12 P1 Nowy WP, ale mają ponad 50 GDWP i tworzą czynną linię dyrektorów upline.

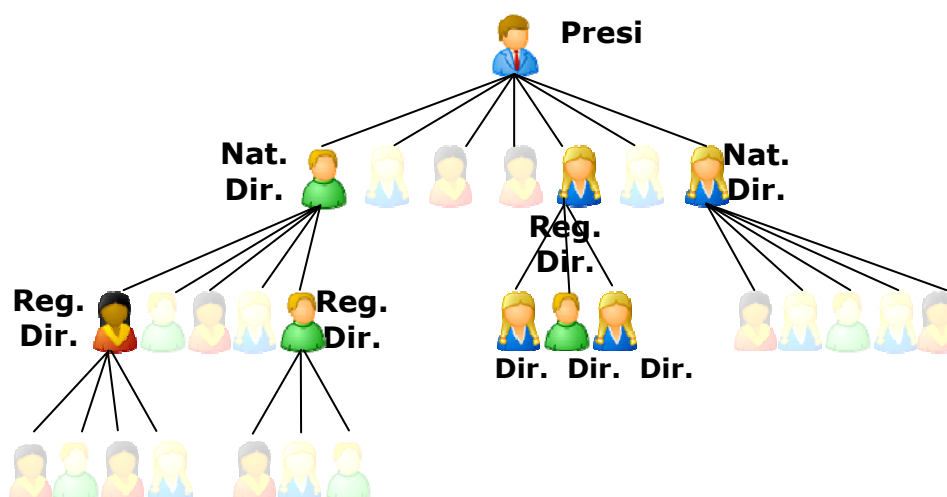
Partnerzy o mocnym odcieniu barw zajmują przynajmniej szczeble dyrektorów, którzy osiągnęli 100 lub więcej GDPV i 12 P1 Nowy WP.

Tym samym w skład puli szwajcarskiej wchodzi:

Dyrektor	2 uczestników
Dyrektor regionalny	2 uczestników
Dyrektor krajowy	2 uczestników
Prezes	0 uczestników
Ambasador	0 uczestników

Obrót w puli szwajcarskiej ogółem: 10 000 WP

## Pula węgierska



Partnerzy o słabym odcieniu barw zajmują przynajmniej szczeble dyrektorów, którzy nie osiągnęli 100 GD WP i 12 P1 Nowy WP, ale mają ponad 50 GDWP i tworzą czynną linię dyrektorów upline.

Partnerzy o mocnym odcieniu barw zajmują przynajmniej szczeble dyrektorów, którzy osiągnęli 100 lub więcej GDPV i 12 P1 Nowy WP.

Tym samym w skład puli węgierskiej wchodzi:

Dyrektor	3 uczestników
Dyrektor regionalny	3 uczestników
Dyrektor krajowy	2 uczestników
Prezes	1 uczestnik
Ambasador	0 uczestników

Obrót w puli węgierskiej ogółem: 15 000 WP

## **Pula europejska**

### **13 dyrektorów po 100 GDWP + 12 P1 Nowy WP po 1 udziale**

5 z Niemiec  
3 z Austrii  
2 z Szwajcarii  
3 z Węgier

### **10 dyrektorów regionalnych (34 udziały) po 100 GDWP + 12 P1 Nowy WP + linii dyrektorów ponad 50 WP**

2 z Niemiec

1 po 3 linie  
1 po 4 linie

3 z Austrii

2 po 3 linie  
1 po 4 linie

2 z Szwajcarii

1 po 3 linie  
1 po 4 linie

3 z Węgier

2 po 3 linie  
1 po 4 linie

### **8 dyrektorów krajowych (41 udziałów) po 100 GDWP + 12 P1 Nowy WP + linii dyrektorów ponad 50 WP**

2 z Niemiec  
2 po 5 linii

2 z Austrii  
2 po 5 linii

2 z Szwajcarii  
1 po 5 linii  
1 po 6 linii

2 z Węgier  
2 po 5 linii

**3 prezesów (21 udziałów) po 100 GDWP + 12 P1 Nowy WP  
+ linii dyrektorów ponad 50 WP**

1 z Niemiec po 7 linii  
1 z Austrii po 7 linii  
1 z Węgier po 7 linii

**1 ambasador (9 udziałów) po 100 GDWP + 12 P1 Nowy WP**

1 z Niemiec po 9 linii

<b>Niemcy</b>	20 000 WP / 1 800 000 €
<b>Austria</b>	5.000 WP / 450.000 €
<b>Szwajcaria</b>	10 000 WP / 900 000 €
<b>Węgry</b>	15 000 WP / 1 350 000 €
<b>Ogółem:</b>	50 000 WP / 4 500 000 €
<b>Pula europejska:</b>	25 000 WP / 2 250 000 €

Dyrektorzy (2%) (lub wyżej)	1 Amba	2.250.000€ * 2% / 35	1.285.71€ na osobę
	3 Prez		
	8 Kraj		
	10 Reg		
	13 Dyrektor		

Dyrektorzy regionalni ( 2%) (lub wyżej)	9 udziałów Amba	2.250.000€ * 2% /105	428.57 € na udział
	21 udziałów Prez		
	41 udziałów Kraj		
	34 udziały Reg		

Dyrektorzy krajowi ( 2%) (lub wyżej)	9 udziałów Amba	2.250.000 € * 2% / 71	633 € na udział
	21 udziałów Prez		
	41 udziałów Kraj		

Prezesi ( 1%) (lub wyżej)	9 udziałów Amba	2.250.000 € * 1% / 30	750 € na udział
------------------------------	--------------------	--------------------------	--------------------

	21 udziałów Prez		
--	---------------------	--	--

**Pula europejska:  
2.250.000 €**

Ambasador ( 1%) (lub wyżej)	9 udziałów Amba	2.250.000 € * 1% / 9	2.500,-€ na udział
--------------------------------	--------------------	-------------------------	-----------------------

Ambasador nacz. (1%) (lub wyżej)	0 udziałów Amba nacz.	2.250.000€ * 1% / 0	0,00 € na udział
--	--------------------------	------------------------	---------------------

**...odpowiada następującym udziałom z puli europejskiej:**

### **10 zakwalifikowanych dyrektorów po 1 udziale**

5 z Niemiec	po 1.285.71 €
3 z Austrii	po 1.285.71 €
2 z Szwajcarii	po 1.285.71 €
3 z Węgier	po 1.285.71 €

### **10 zakwalifikowanych dyrektorów regionalnych**

2 z Niemiec

1 po 3 linie                      3 x 428,57 + 1.285.71 € = 2.571.42 €

1 po 4 linie                      4x 428,57 + 1.285.71 € = 2.999.99 €

3 z Austrii

2 po 3 linie                      po 3 x 428,57 + 1.285.71 € = 2.571.42 €

1 po 4 linie                      4x 428,57 + 1.285.71 € = 2.999.99 €

2 z Szwajcarii

1 po 3 linie +100                      3 x 428,57 + 1.285.71 € = 2.571.42 €

1 po 4 linie +100                      4 x 428,57 + 1.285.71 € = 2.999.99 €

3 z Węgier

2 po 3 linie                      po 3 x 428,57 + 1.285.71 € = 2.571.42 €

1 po 4 linie                      4x 428,57 + 1.285.71 € = 2.999.99 €

## 8 zakwalifikowanych dyrektorów krajowych

2 z Niemiec  
2 po 5 linii                    po 5x 633 + 5 x 428.57 + 1.285.71 = 6.590.71 €

2 z Austrii  
2 po 5 linii                    po 5x 633 + 5 x 428.57 + 1.285.71 = 6.590.71 €

2 z Szwajcarii  
1 po 5 linii +100    po 5x 633 + 5 x 428.57 + 1.285.71 = 6.590.71 €  
1 po 6 linii +100    po 6x 633 + 5 x 428.57 + 1.285.71 = 7.223.71 €

2 z Węgier  
2 po 5 linii +100    po 5x 633 + 5 x 428.57 + 1.285.71 = 6.590.71 €

Udziały prezesów i ambasadorów oblicza się odpowiednio według powyższego przykładu.

Udziały w puli mogą okazać się w zależności od obrotu i ilości partnerów w puli także znacznie niższe lub wyższe.

Nie licz się na początku z dochodami z puli i nie daj się skusić dużym możliwościom zarobku. Każdy większy sukces wymaga czasu.

Do puli europejskiej dojdzie później dla zakwalifikowanych partnerów pula krajowa.