

SYNERGY WORLDWIDE

FINANČNÍ PLÁN MEGA-MATCH®

CZ VERSION | 2013

SYNERGY
leave a legacy

FINANČNÍ PLÁN MEGA-MATCH®

CZ VERSION - 2013

PRVNÍ ČÁST:

Stručný přehled

DRUHÁ ČÁST:

Důležité termíny

TŘETÍ ČÁST:

Jak se stát Členem týmu - potřebné kroky

ČTVRTÁ ČÁST:

Jak si vyděláte peníze

Maloobchodní zisk z prodeje

Bonus rychlého startu

Elitní rabat

Základní provize

Bonus Mega-Match

Bonus za vedení

Globální účastnický bonus

PÁTÁ ČÁST:

Ocenění

Dvojitě lineární finanční plán Mega-Match®

Je důležité správně pochopit finanční plán našeho podniku. Doporučujeme vám důkladně se obeznámit s tímto jedinečným finančním plánem a naší filozofií vedoucí k bohatství. Těšíme se na to, že budeme naši firmu rozvíjet společně s vámi a přejeme vám jen to nejlepší.

ÚVOD

Finanční plán je systémem, který společnost používá k tomu, aby spočetla a rozdělila příjmy svým distributory, a to na základě prodeje provedeného distributory a na základě prodeje jejich downline prodejních organizací. Synergy WorldWide vytvořila program, který představuje unikátní a revoluční finanční systém překonávající jakýkoliv existující systém—nazvali jsme ho Dvojitě lineární finanční plán Mega-Match.

Jedním z nejpádňějších důkazů toho, jak moc jsme svým členům nakloněni, je fakt, že Synergy vyplatí každý měsíc vždy 55% našeho veškerého provizního objemu (poté, co vyplatíme částky Bonusů rychlého startu a Elitní rabat). Padesát procent je uloženo na financování všech Základních provizí, programu Mega-Match a Globálních účastnických bonusů. Pět procent je uloženo na financování Bonusů za vedení. Bonusy rychlého startu a Elitní rabat jsou financovány odejmutím CV z kvalifikačního příkazu. A konečně, maloobchodní zisk vám může přinést každý maloobchodní prodej. Tento neuvěřitelně štedrý finanční plán vám nabízí neomezené možnosti výtěžku.

Náš dvojitě lineární finanční plán Mega-Match obsahuje to nejlepší z jiných finančních plánů, ale vyhýbá se jejich nedostatkům. Věříme, že jde o nejpřevratnější

finanční plán v našem odvětví. Cílem tohoto dokumentu je definovat a vysvětlit detaily finančního plánu MegaMatch.

Synergy funguje na základě komplexního finančního plánu, díky kterému je možné vybudovat mezinárodní podnik. Aby mohl podnik bez problémů fungovat na mezinárodní bázi a využívat možnosti, které mezinárodní prostředí nabízí, musíme vykazovat všechny finanční částky a vypočítávat provize v jedné měně za tímto účelem jsme vybrali americký dolar US\$.

**Synergy vyplácí každý
měsíc 55%
veškerého uhrazeného
obratu firmy.**

PRVNÍ ČÁST:

Stručný přehled

Ve chvíli, kdy se stanete Členem týmu Synergy, či distributorem Synergy produktů, budete zařazeni do podnikového diagramu. Ten též označujeme pojmem “strom”. Vaše pozice v rámci stromu bude někde pod vaším sponzorem.

Příklad jedna

Všechny kroužky na obrázku představují pozici v rámci podnikové struktury, tzv. Obchodní pobočku - Tracking Centre (TC). Ve chvíli, kdy začnete v rámci Synergy sponzorovat další lidi, jejich obchodní pobočky budou pod vámi, ať již na pravé či levé straně, též nazývané vaší pravou či levou “nohou”.

Příklad dvě

Peníze si v rámci našeho podnikání můžete každý měsíc vydělat následujícím způsobem:

(1) Prodejem produktů, které si zakoupíte, s maloobchodním ziskem koncovým uživatelům výrobků. Maloobchodní zisk si sami určujete. Synergy doporučuje obchodní marži 30%.

(2) Sponzorováním nových lidí, kteří si objednají produkty a tím si aktivují své obchodní pobočky, a vy tak máte nárok na Bonus rychlého startu.

(3) Mimo to, pokud jste se kvalifikovali na Elitní úroveň, můžete každý měsíc prostřednictvím nákupu a prodeje dodatečných produktů na Obchodní pobočku 1 získat Elitní rabat.

Příklad 3

Tato výplatní suma je pouze přibližná a podléhá 50ti-procentní výši výplatního fondu.

(4) Sponzorováním nových lidí v rámci struktury si vybudujete dvě “nohy”. Tito lidé si budou kupovat produkty a dále je prodávat. Každému produktu je určena nějaká hodnota CV, tzv. commissionable volume (CV). Základní provize má hodnotu až 10% z CV u slabé (menší) nohy. Na obrázku je slabá noha na pravé straně, takže Základní provize by měla daný den hodnotu až \$50*.

Příklad čtyři

Tato výplatní suma je pouze přibližná a podléhá 50ti-procentní výši výplatního fondu.

(5) Pokud někoho v rámci systému sponzorujete a tato osoba získá Základní provizi, vy tím získáváte stejně vysokou částku, neboli “Mega-Match”.

Pokud sponzorujete Kim, která si vydělá na Základní provizi \$500*, vy tím získáváte v rámci programu Mega-Match \$500*. To platí, ať již je Sue v rámci vaší organizace na jakékoliv pozici.

(6) Až vaše podnikání nabude na objemu, budete mít nárok na Bonus za vedení. Bonus za vedení je mocným nástrojem, díky kterému můžete být placeni na základě objemu vaší silné nohy. Bonus za vedení můžete začít pobírat, když vaše slabá noha dosáhne alespoň 6000 CV.

Příklad pět

Bonus za vedení: $0,5\% \times 3(20\ 000)$ neboli \$300

Tato výplatní suma je pouze přibližná a podléhá 5ti-procentní výši výplatního fondu.

(7) Jakmile bude ve vaší slabé noze nově alespoň 400 000 CV a získáte titul “Presidential Executive” či vyšší, máte nárok na podíl z Globálního účastnického bonusu. Tento bonus odpovídá 1% celkového globálního objemu CV a je rozdělen mezi všechny způsobilé členy. Distributoři, kteří splní kvalifikační požadavky na pozici “Double Presidential Executive” a “Triple Presidential Executive” obdrží v daný měsíc dvojnásobný (v případě Double Presidential Executive) či trojnásobný

(v případě Triple Presidential Executive) podíl z tohoto Globálního účastnického bonusu.

Tento stručný přehled je pouze úvodem k Dvojitě lineárnímu finančnímu plánu Mega-Match. Detailní popis tohoto plánu najdete ve zbylé části brožurky.

DRUHÁ ČÁST

Důležité termíny

Finanční plány používají specifickou slovní zásobu. Věnujte prosím dostatečnou pozornost následujícím termínům, seznamte se s nimi a teprve potom pokračujte ve čtení:

Rezerva („Banked Volume“): Zbývající nový měsíční provizní objem (CV) na Obchodní pobočce silné nohy poté, co je odebráno veškeré CV uplatnitelné pro výpočet Základních provizí. Tento objem je uložen na silné noze, pokud si Člen týmu uchová každý měsíc alespoň standardní kvalifikační úroveň. Pokud se, na základě nového měsíčního objemu CV, ze silné nohy později stane slabá noha, příslušná rezerva je připočtena k nové slabé noze, aby tak mohly být spočteny Základní provize a odpovídající bonusy Mega-Match. Rezerva nemá vliv na pin level, bonus za vedení, ani žádné jiné bonusy.

Business Manager: Internetový webový nástroj, díky kterému můžete své podnikání se Synergy snadno spravovat.

Zákazník: Jakákoliv osoba či skupina, která si produkt zakoupí přímo od Člena týmu nebo prostřednictvím Zákaznického účtu.

Provizní objem - Commissionable Volume (CV): Provizní objem (CV) je hodnota stanovená pro každý produkt či celý balík s produkty, který si koupíte a pak dále prodáte. Nejde o hodnotu v eurech (€), ale o hodnotu používanou v rámci našeho finančního systému pro výpočet provizí. V případě většiny produktů se CV rovná velkoobchodní ceně. Provizní objem (CV) je navyšován tím, že si nakupujete výrobky za účelem dalšího prodeje. Čím více produktů prodáte, tím vyšší bude vaše CV.

Noha: Při popisu, kde pod vašimi Obchodními pobočkami jsou umístěni ostatní Členové týmu, často používáme výrazy “nohy” vašeho podniku. Noví Členové týmu mohou být umístěni buď na pravou či levou stranu jedné z vašich Obchodních poboček.

Výplatní fond (ang. Payout Pools): Synergy vyplácí každý měsíc 55% našeho celkového výplatního objemutem je rozdělen na 50ti-procentní výplatní fond a 5ti-procentní výplatní fond. Z 50ti-procentního výplatního fondu se financují všechny Základní provize, program Mega-Match a Globální účastnické bonusy. Synergy určuje částku, kterou si každý Člen týmu v rámci každého z těchto tří bonusů vydělal použije přitom pravidla a omezení týkající se těchto bonusů. Pokud je původně vypočtená částka bonusů k vyplacení vyšší či nižší než celková hodnota 50ti-procentního výplatního fondu v eurech, výplatní suma je propočtena rovnoměrně pro všechny Členy týmu, aby se tak dosáhlo stavu, kdy se celková vyplacená částka rovná výši 50ti-procentního výplatního fondu. Stejným způsobem se z 5ti-procentního výplatního fondu financuje Bonus za vedení. Maloobchodní marže, Bonus rychlého startu ani Elitní rabat nejsou součástí výplatních fondů.

Zápočet upline liniím (ang. Rolling Up): Když je spočtena hodnota Provizního objemu (CV) obou vašich

nohou, celkový příslušný produktový objem je započten vašim upline liniím – tedy všem, kteří jsou v podnikové struktuře nad vámi. Fakt, že se produktový objem započítává upline liniím, umožní všem, aby měli z prodeje výrobků v dané noze užitek.

Sponzor: Vaším sponzorem je osoba, která vás k podniku přivedla a pomohla vám při podepisování smlouvy. Až k Synergy někoho přivedete, stanete se osobním sponzorem této osoby.

Člen týmu (ang. Team Member): Členem týmu či distributorem produktů společnosti Synergy se stáváte ve chvíli, když vyplníte Žádost o členství (ang. Membership Application) a ta je společností přijata.

Obchodní pobočka - ang. Tracking Centre (TC): Obchodní pobočka (TC) je základním stavebním kamenem vašeho podnikání. Vaše podnikání může stát na jedné či třech Obchodních pobočkách.

Velkoobchod(ní)/Maloobchod(ní): Jako při každém obchodování, existují i u nás velkoobchodní a maloobchodní ceny. Pokud jste Členem týmu Synergy, máte tu výhodu, že můžete výrobky společnosti Synergy nakupovat za velkoobchodní ceny. Svým zákazníkům pak výrobky prodáváte za maloobchodní ceny.

TŘETÍ ČÁST:

Jak se stát Členem týmu – potřebné kroky

KROK 1: Zažádejte si o členství

Zažádejte si s pomocí vašeho sponzora o členství online, telefonicky, nebo vyplněním startovního formuláře (ang. Getting Started Form), který nám zašlete buď oskenovaný jako přílohu emailu, poštou či faxem, společně se všemi potřebnými přílohami. Jakmile bude vaše žádost společností Synergy WorldWide přijata, stáváte se oficiálním Členem týmu a bude vám přiděleno speciální identifikační číslo.

POZNÁMKA: Pokud žádáte o členství online, musíte vyplněný formulář “Žádost o členství” poslat poštou či faxem do 14 dnů, abyste mohli dostávat příslušné provize.

V rámci vašeho týmového členství získáváte:

- Možnost nakupovat a dále prodávat výrobky
- Možnost získávat příslušné provize
- Další podpůrné materiály, zejména pak:
 - Startovní balíček (Synergy Starter Kit)
 - Přístup k “Business Manager Professional”, podpůrnému evidenčnímu nástroji společnosti Synergy.

V návaznosti na všechny Žádosti o členství provedenými online či telefonicky (též nazývanými předběžnou registrací) musí během 72 hodin následovat podepsaná Žádost o členství. Tato podepsaná Žádost o členství chrání vztah mezi sponzorem a novým Členem týmu. Pokud není vyplněná Žádost o členství a její přílohy dodána společnosti Synergy během 30 dnů od předběžné registrace, Synergy si vyhrazuje právo nevyplácet příslušné provize do doby, než bude dokumentace doručena.

POZNÁMKA: Vaše identifikační číslo (ang. ID number) vám bude zasláno emailem, takže ve své Žádosti o členství nezapomeňte uvést svou emailovou adresu. Svě identifikační číslo si pozorně poznamenejte. Budete ho potřebovat, až budete nakupovat produkty a přihlašovat nové Členy týmu.

KROK 2: Aktivace vašich Obchodních poboček

Registrace vyžaduje aktivaci alespoň jedné Obchodní pobočky. Existují dva způsoby, kterými můžete své Obchodní pobočky aktivovat.

(1) Jednorázová objednávka v rozsahu nejméně 70 CV bodů a sponzorování osoby, která provede jednorázovou objednávku v rozsahu nejméně 70 CV bodů zaktivuje jednu Obchodní pobočku (možnost Leader). 35 CV bodů je z aktivačního příkazu odejmuto na zaplacení €10.00* Bonusu rychlého startu osobnímu sponzorovi. Všechny zbylý objem na aktivačním příkazu se započítává upline liniím a vyplácí normálním způsobem. (Detaily ohledně Bonusu rychlého startu najdete ve 4. části dokumentu).

POZNÁMKA: Aby Člen týmu získal Elitní rabat, nemusí sponzorovat jiného Člena týmu.

(2) Jednorázová objednávka nejméně 210 CV bodů zaktivuje tři Obchodní pobočky (možnosti Executive). 105 CV bodů je z aktivačního příkazu odejmuto na zaplacení €30.00* Bonusu rychlého startu osobnímu sponzorovi. Všechny zbylý objem na aktivačním příkazu se započítává upline liniím a vyplácí normálním způsobem.

Poté, co nový Člen týmu splní aktivační požadavky ohledně Obchodních poboček, ať již v rámci možnosti Leader či v rámci možnosti Executive, může prodávat produkty a získávat příslušné bonusy a provize za daný provizní měsíc.

Člen týmu může nejprve aktivovat možnost Leader a poté přejít na možnost Executive tak, že zadá dodatečnou objednávku na výrobky v hodnotě nejméně 400 CV bodů. Těchto 400 CV bodů musí být obsaženo na jednorázové objednávce. Dvě stě CV bodů je z aktivační objednávky odejmuto na zaplacení \$100* Bonusu rychlého startu osobnímu sponzorovi. Všechny zbylý objem na aktualizacím příkazu se započítává upline liniím a vyplácí normálním způsobem. Aktualizační příkaz musí být zadán v průběhu šesti měsíců od data podepsání Členství v týmu – jen tak může být sponzorovi vyplacen Bonus rychlého startu.

POZNÁMKA: V případě zadání aktualizacího příkazu budete moci získávat všechny příslušné provize za daný provizní měsíc; také si budete moci ponechat vaši měsíční rezervu (ang. banked volume - uložený objem).

KROK 3: Kvalifikační předpoklady (standardní & elitní)

Třetím krokem je udržet si každý měsíc zvolenou úroveň vaší Obchodní pobočky/ poboček.

Vaše Obchodní pobočka/ky splní každý měsíc kvalifikační předpoklady, pokud nakoupí produkty za alespoň 70 CV bodů určené k dalšímu prodeji na Obchodní pobočce 1.

- **Standardní kvalifikace:** Nejjednodušším způsobem, jak si na vašem účtu udržíte každý měsíc stejnou kvalifikaci je zřízení automatické zásilkové služby (Autoship) na 70 CV bodů či více – zaslání produktů proběhne každý měsíc v zadaný den. Objednávka je vedena přímo na Obchodní pobočku 1.
- **Elitní kvalifikace:** Podobně jako je tomu v případě standardní kvalifikace, nejlepším způsobem, jak si na vašem účt udržíte každý měsíc elitní kvalifikaci je zřízení automatické zásilkové služby (Autoship) na 70

CV bodů či více azaslání produktů proběhne každý měsíc v zadaný den. Tak budete moci v daném provizním měsíci pobírat všechny bonusy, včetně Elitního rabatu.

Typ výrobku či datum jeho odeslání je v příkazu vaší automatické zásilkové služby kdykoliv možné změnit. Aby byla změna platná již pro zásilku v daném měsíci, musí být nahlášena alespoň pět pracovních dní před datem odeslání výrobku.

Veškeré kvalifikační příkazy je nutno vést na Obchodní pobočku 1. Díky tomu, že si na svých Obchodních pobočkách udržíte stejnou kvalifikační úroveň, se nashromážděný objem (rezerva – banked volume) může “převalit” do dalšího měsíce.

KROK 4: Nákup a prodej výrobků

Jakmile obdržíte od Synergy své identifikační číslo, můžete začít nakupovat výrobky za velkoobchodní ceny (určené pro Členy týmu). Poté můžete tyto výrobky prodávat dalším lidem. Sami si určujete, s jakým maloobchodním ziskem chcete výrobky prodávat; Synergy doporučuje 30% maloobchodní marži. Synergy sestavila sady výrobků, které se extrémně snadno prodávají – takže je potenciál vašeho maloobchodního zisku ještě větší. Navíc pro vás máme automatické maloobchodní programy, kterých se můžete účastnit.

ČTVRTÁ ČÁST:

Jak si vyděláte peníze

V rámci Synergy Mega-Match finančního plánu existuje několik způsobů, jak si můžete vydělat peníze.

1. Maloobchodní zisk

Synergy WorldWide po Členech svého týmu požaduje, aby produkty dále prodávali maloobchodním zákazníkům. Tradičním způsobem, jak dosáhnout maloobchodního zisku je nakoupit si výrobky od Synergy za velkoobchodní cenu a dále je prodat s maloobchodním ziskem. Minimálně 70% všech nakoupených produktů by mělo být dále prodáno maloobchodním zákazníkům.

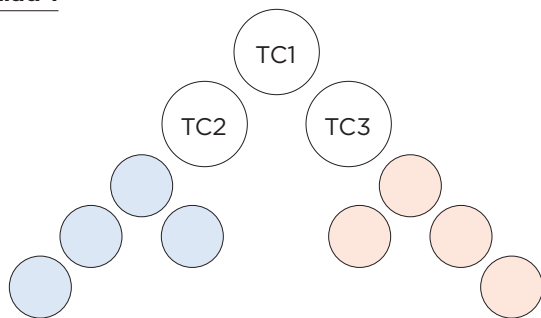
2. Bonus rychlého startu

Bonus rychlého startu v hodnotě €10.00* za aktivovanou Obchodní pobočku umožní novým Členům týmu vydělat si značnou částku peněz – tuto provizi získávají z velkoobchodního aktivačního příkazu nového, osobně sponzorovaného, Člena týmu.

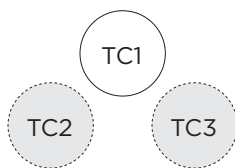
➔ Aby mohl Člen týmu v daném měsíci získat Bonus rychlého startu, musí:

- Mít alespoň jednu aktivovanou Obchodní pobočku a zadat objednávku na úhrnný objem alespoň 70 CV bodů v daném provizním měsíci a
- osobně sponzorovat alespoň jednoho nového Člena týmu (ať již s možností Leader či Executive) v daném provizním měsíci.

POZNÁMKA: Bonus rychlého startu bude vyplacen pouze v případě, že nový Člen týmu aktivuje či aktualizuje svoji objednávku během šesti měsíců od data svého registračního podpisu.

Příklad 1**Bonus rychlého startu**

(1 Obchodní pobočka x \$10 = \$10)

Příklad 2

(3 Obchodní pobočky x \$10 = \$30)

Z každého aktivačního či aktualizacího příkazu bude 35 CV bodů za aktivovanou Obchodní pobočku použito na financování Bonusu rychlého startu, zbylá část CV bodů z této objednávky se započte upline liniím.

3. Elitní rabat

Pokud se jako Člen týmu kvalifikujete na Elitní úroveň, budete mít nárok na Elitní rabat. Na Elitní úrovni se můžete kvalifikovat tak, že si každý měsíc zadáte neaktivační objednávku na 100 CV bodů nebo více. Nejsnáze to uděláte tak, že si zřídíte automatickou zásilkovou službu v hodnotě 100 CV bodů či více probíhající každý měsíc.

POZNÁMKA: Objem bodů z aktivačních příkazů nemůže být použit na získání Elitní kvalifikace, protože z těchto příkazů se automaticky vyplácí Bonus rychlého startu. Nicméně pokud je objem na aktivačním příkazu větší než minimální požadovaný objem bodů u Elitní

úrovně, všechny dodatečné příkazy zadané na Obchodní pobočku 1 se budou programu Elitního rabatu účastnit. Pokud má bodový objem na Obchodní pobočce 1 hodnotu 1000 CV bodů či méně, započte se celý upline liniím jako normální kvalifikační objem. Pokud má objem hodnotu vyšší než 1000 CV bodů, 50% se též započte upline liniím. Zbývající objem se převede na částku v eurech (€) a rozdělí na půl. Tato částka je vám poté přímo vyplacena ve formě Elitního rabatu (odpovídá tedy 25 procentům celkového objemu CV bodů, pokud přesáhl Elitní kvalifikační úroveň).

Příklad: Aby John dosáhl Elitní kvalifikace, zadal první den v měsíci příkaz na 1000 CV bodů. Během tohoto měsíce dále zadává objednávku na produkty v hodnotě 40 CV na svou Obchodní pobočku 1. Těchto 40 CV bodů se vydělí dvěma, 20 CV bodů se započte upline liniím společně s původními 1000 CV body z jeho první objednávky v tomto měsíci. Zbývajících 20 CV bodů se převede na \$20*, ty se dále vydělí dvěma. John tedy získá \$10* (25ti-procentní rabat), které jsou mu vyplaceny přímo – na jeho příštím provizním šeku.

Všechny objednávky zadané vašimi maloobchodními zákazníky či prioritními zákazníky automaticky navýší objem vaší Obchodní pobočky 1 – tím navýší i váš potenciální Elitní rabat.

POZNÁMKA: Aby mohl Člen týmu získat Elitní rabat, nemusí sponzorovat dalšího Člena týmu.

4. Základní provize

Základní provize se vypočítává z hodnoty Provizního objemu (CV) nashromážděného na vaší Obchodní pobočce/Obchodních pobočkách v rámci každého provizního měsíce. Průběžný přehled vašeho CV objemu a provizí naleznete ve své aplikaci Business Manager.

Základní provize se vypočítává následujícím způsobem: Každý den se spočte celkový CV objem na levé a

pravé noze každé Obchodní pobočky. Oprávněný Člen týmu si v provizním měsíci vydělá až 10% z celkového nashromážděného CV objemu (provizního objemu) na slabé noze. Tato provize je součástí 50ti-procentního výplatního fondu.

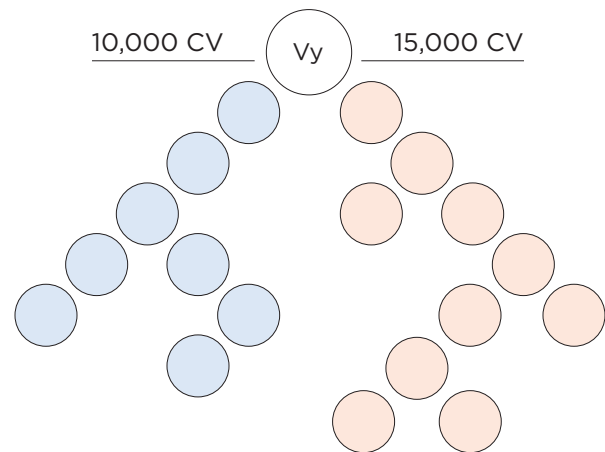
-
- ➔ Aby byl Člen týmu oprávněn v daném měsíci dostat Základní provizi, musí:
- Mít aktivovanou alespoň jednu Obchodní pobočku a splnit minimální nákupní předpoklad (70 CV) na Obchodní pobočce 1, a dále
 - Prodejem výrobků generovat CV objem na své slabé noze.
-

Za účelem financování Základních provizí je vyplacený provizní objem (CV objem) odejmut jak ze slabé, tak ze silné nohy.

Zbývající CV na silné noze se nazývá rezerva (Banked Volume) a použije se na výpočet dalších Základních provizí v případě, že nové měsíční CV slabé nohy převyší nové měsíční CV silné nohy (nohy se v důsledku toho vymění). Pokud k tomuto dojde, rezerva se připočte k novému měsíčnímu CV slabé nohy až do výše nového měsíčního CV silné nohy. Následně se normálním způsobem vypočtou Základní provize, s tím, že se uplatní všechna příslušná omezení a poté se aplikuje pravidlo 50ti-procentní výše výplatního fondu. Aby se rezerva (Banked Volume) mohla "převalit" z jednoho měsíce do druhého, váš účet musí být aktivovaný a mít každý měsíc zadanou objednávku v minimální výši 70 CV na Obchodní pobočce 1.

Příklad: Pokud vaši organizaci tvoří dvě strany (1 Obchodní pobočka) a jedna strana vyprodukuje 10 000 CV bodů (celá skupina provedla nákupy za přibližně \$10 000), druhá strana vaší organizace vyprodukuje 15 000 CV bodů (odpovídajících nákupům za přibližně \$15

000), vaše Základní provize bude \$1 000 (10% z 10 000 CV = \$1 000) před aplikací jakýchkoliv úprav výplatního fondu.



Tato výplatní suma je pouze přibližná a podléhá 50ti-procentní výši výplatního fondu.

Vydělejte si až 10% objemu vaší slabé nohy.

Slabá noha = 10 000 CV

Základní provize = \$1 000*

(před aplikací jakýchkoliv úprav výplatního fondu)

Abyste pomocí pákového efektu navýšili své Základní provize, můžete si zaktivovat tři Obchodní pobočky a vybudovat si tak čtyři nohy.

V tomto finančním plánu neexistují žádná omezení týkající se počtu úrovní. Vaše organizace se může rozrůst do neomezené velikosti. To vám nabízí unikátní příležitost a velkou výhodu při budování organizace, protože to podporuje spolupráci v týmu.

Základní provize nemůže překročit částku \$20 000* na jednu Obchodní pobočku (před aplikací jakýchkoliv závěrečných úprav). To znamená, že za tři Obchodní pobočky můžete na Základní provizi získat maximálně

\$60 000* za dané provizní období (před aplikací jakýchkoliv úprav výplatního fondu).

POZNÁMKA: Synergy nevydává provizní šeky s nižší hodnotou než je €25. Pokud bude celková hodnota vaší provize nižší než €25, bude vám daná částka převedena a vyplacena až v době, kdy vaše provize dosáhne výše €25 či více

5. Bonus Mega-Match®

Nejzajímavějším rysem Dvojitě lineárního finančního plánu Mega-Match je bonus Mega-Match. Díky bonusu Mega-Match si můžete vydělat až euro (€) za euro (€) získané v rámci Základní provize Členem týmu, kterého osobně sponzorujete. Osobně sponzorovat můžete neomezený počet Členů týmu.

➔ Aby měl Člen týmu nárok na bonus Mega-Match, musí:

- Mít alespoň jednu aktivovanou Obchodní pobočku a splnit minimální nákupní požadavek (70 CV) na Obchodní pobočce 1, a dále
- Osobně sponzorovat Členy týmu, kteří pobírají Základní provizi.

Bonus Mega-Match se vyplácí jen na základě Základních provizí. Za Člena/y týmu (s možností Leader), které osobně sponzorujete, si můžete na bonusu Mega-Match vydělat až \$20 000* měsíčně; za vámi sponzorovaného Člena/y týmu (s možností Executive) až \$60 000* měsíčně, v závislosti na objemu vaší vlastní slabé nohy, před aplikací jakýchkoliv úprav výplatního fondu.

Celková hodnota vašeho Mega-Match bonusu může být až \$5 000* měsíčně, pokud CV slabé nohy vaší Obchodní pobočky 1 je méně než 5 000 CV. Pokud je CV slabé nohy vaší Obchodní pobočky 1 vyšší než 5 000 CV, celková hodnota vašeho Mega-Match bonusu je vyme-

zena celkovým objemem slabé nohy vaší Obchodní pobočky 1. Toto omezení se uplatní před aplikací jakýchkoliv úprav výplatního fondu. Dejte si pozor, abyste ve své slabé noze vyprodukovali dostatečný objem a získávali tak Mega-Match bonus v maximální možné výši.

Příklad 1: Osobně sponzorujete Johna, jehož slabá noha má objem 1 000 CV bodů. Johnovi je z objemu jeho slabé nohy vyplaceno až 10%. John by si v tomto případě na Základní provizi vydělal \$100* (před aplikací jakýchkoliv úprav výplatního fondu). Protože vy Johna sponzorujete, společnost vám vyplatí částku rovnající se Johnově Základní provizi, takže si na bonusu Mega-Match vyděláte \$100* (před aplikací jakýchkoliv úprav výplatního fondu).

Příklad 2: Osobně sponzorujete Janu, která zatím nemá slabou nohu. Protože se Základní provize vypočítává z objemu slabé nohy a Jana slabou nohu nemá (a nemá tedy na Základní provizi nárok), ani vy si nic nevyděláte na bonusu Mega-Match.

Příklad 3: Osobně sponzorujete Mary, jejíž slabá noha má objem 1 300 CV bodů. Mary je z objemu její slabé nohy vyplaceno až 10%. Mary by si na Základní provizi vydělala \$130* (před aplikací jakýchkoliv úprav výplatního fondu). Jako Mariin sponzor dostanete od společnosti částku odpovídající Mariině Základní provizi, takže si na bonusu Mega-Match vyděláte \$130* (před aplikací jakýchkoliv úprav výplatního fondu).

Příklad 4: Nejste osobním sponzorem Marka, ale Marek je ve vaší organizaci a vy s ním spolupracujete. Bonus Mega-Match získá Marek osobní sponzor, ale veškeré CV, které Marek vyprodukuje, se započítává do CV vaší skupiny a z toho se vypočítává i vaše Základní provize.

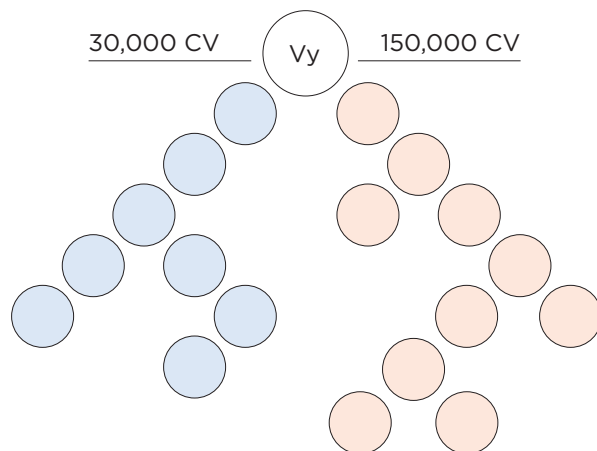
6. Bonus za vedení

Až se prodej na slabé noze vaší Obchodní pobočky 1 dostatečně navýší, můžete též získat Bonus za vedení. Díky Bonusu za vedení můžete získat až 4% z CV vaší silné nohy, v závislosti na růstu CV vaší slabé nohy. V následujícím schématu jsou zaznamenána příslušná výplatní procenta a daný kvalifikační objem určující výši vašeho Bonusu za vedení.

- ➔ Aby mohl Člen týmu získat Bonus za vedení, musí:
- Mít alespoň jednu aktivovanou Obchodní pobočku a dosáhnout minimálního nákupního objemu (70 CV) na Obchodní pobočce 1, a dále
 - Dosáhnout stanovené výše CV na své slabé noze.

Objem slabé nohy	Výplatní procento	Násobitel*
6,000 CV	0.25%	2x objem slabé nohy
14,000 CV	0.5%	3x objem slabé nohy
30,000 CV	1%	4x objem slabé nohy
100,000 CV	2%	5x objem slabé nohy
200,000 CV	3%	6x objem slabé nohy
300,000 CV	4%	6x objem slabé nohy

*Pokud je výsledek vynásobení objemu slabé nohy větší než objem silné nohy, bonus se vypočítává z objemu silné nohy. Tento výpočet se provede před aplikací jakýchkoliv úprav výplatního fondu. Tento bonus je součástí 5ti-procentního výplatního fondu.



Tato výplatní suma je pouze přibližná a podléhá 5ti-procentní výši výplatního fondu.

1% x (4 x 30 000 CV objemu slabé nohy)

Bonus za vedení = 1200 USD

(před aplikací jakýchkoliv úprav výplatního fondu)

Příklad: Na tomto obrázku má vaše slabá noha objem 30 000 CV a vaše silná noha 150 000 CV. Na schématu vidíme, že díky 30 000 CV bodům si můžete vydělat 1% z objemu vaší slabé nohy násobeno 4, takže byste si vydělali \$1 200 (před aplikací jakýchkoliv úprav výplatního fondu). Jak se bude zvětšovat váš prodejní objem, bude se zvyšovat i výplatní procento, na které máte v rámci Bonusu za vedení nárok.

7. Globální účastnický bonus

Globální účastnický bonus je dodatečnou formou odměny spočtené na základě 1% celkového firemního objemu CV. Členové týmu získají tuto odměnu, splnili kvalifikační předpoklady na pozici “Presidential Executive” (tj. 400 000 CV bodů na slabé noze Obchodní pobočky 1) či více za každý měsíc. Oprávnění distributoři s titulem “Presidential Executive” získají jeden podíl, distributoři s titulem “Double Presidential Executive” získají dva podíly, distributoři s titulem “Triple

Presidential Executive” získají tři podíly z Globálního účastnického bonusu.

Výše tohoto bonusu je omezena a určena v závislosti na počtu Členů týmu oprávněných bonus získat. Bonus je mezi ně rozdělen podíly. Tento podílový propočet se provede před aplikací jakýchkoliv úprav výplatního fondu. Bonus je součástí 50ti-procentního výplatního fondu. Bonus je vyplácen prostřednictvím vašeho měsíčního provizního šeku.















PÁTÁ ČÁST:

Ocenění

Členové týmu jsou za zvyšování objemu prodeje a dosažení vytýčených cílů oceňováni. Jak je znázorněno níže, tyto úspěchy jsou vyjádřeny pomocí pin úrovní (Pin Level). Když Člen týmu dosáhne jisté pin úrovně, bude uveden v publikaci společnosti Synergy “Leave a Legacy”

(Zanechte dědictví), obdrží za svůj úspěch odpovídající pin a může též získat speciální ocenění na každoročním národním kongresu společnosti Synergy.

Poznámka: Všechny pin úrovně vycházejí z nového měsíčního objemu slabé nohy Obchodní pobočky (TC1).

 <p>Star 500 CV</p>	 <p>Bronze 1,500 CV</p>
 <p>Silver 3,000 CV</p>	 <p>Gold 4,500 CV</p>
 <p>Team Leader 6,000 CV</p>	 <p>Team Manager 14,000 CV</p>
 <p>Team Director 30,000 CV</p>	 <p>Team Elite 60,000 CV</p>
 <p>Pearl Executive 100,000 CV</p>	 <p>Emerald Executive 200,000 CV</p>
 <p>Diamond Executive 300,000 CV</p>	 <p>Presidential Executive 400,000 CV</p>
 <p>Double Presidential Executive 800,000 CV</p>	 <p>Triple Presidential Executive 1,200,000 CV</p>

**Synergy WorldWide vás srdečně vítá jako
nového člena týmu. Pro případné dotazy
a vysvětlení, prosíme, kontaktujte svého
osobního sponzora nebo zákaznické oddělení**

Synergy na

tel: 800 143 593

fax: 800 143 457

Email: czechcs@synergyworldwide.com



Synergy Worldwide Europe B.V. Healthlink
Centaurusweg 123, 5015 TC Tilburg, NL
cz.synergyworldwide.com

Revision 2/3/14