



## «За нас говорят наши дела и результаты»

| Квалификация               | Стоимость актива, у.е. | Годовой доход, у.е. | Количество активных партнеров |
|----------------------------|------------------------|---------------------|-------------------------------|
| Партнер                    | 8 000                  | до 1000             | 1- 5                          |
| Менеджер                   | 8 000 – 12 800         | 1000 – 1600         | 5 –10                         |
| Старший менеджер           | 12 800 – 32 000        | 1600 – 4000         | 10 – 20                       |
| Координатор                | 40 000 – 80 000        | 5000 – 10 000       | 20 – 30                       |
| Старший координатор        | 80 000 – 200 000       | 10 000 – 25 000     | 30 – 60                       |
| Исполнительный координатор | 200 000 – 400 000      | 25 000 – 50 000     | 60 –100                       |
| Директор                   | 400 000 – 800 000      | 50 000 – 100 000    | 100 –170                      |
| Старший директор           | 800 000 – 1 200 000    | 100 000 – 150 000   | 170 – 220                     |
| Исполнительный директор    | 1 200 000 и выше       | 150 000 и выше      | 220 и выше                    |

В Партнерской программе компании StreetWorkout.PRO существует два типа получения дохода: АКТИВНЫЙ И ПАССИВНЫЙ.

Активный доход – это прибыль, которую вы получаете от личного активного участия в бизнесе

Пассивный доход – это доход, который не зависит от ежедневной деятельности. Определяется количеством и качеством ваших прошлых усилий.

Партнерская программа предлагает шесть источников дохода:



Присоединиться к партнерской программе можно купив продукцию на сумму CV, которая соответствует одному из стартовых пакетов:

#### Ранг "Партнер" (45 CV)

При выборе пакета "Партнер" вы получаете 15% от баллового оборота первого месяца приглашенного вами партнера. Каждый последующий человек, приглашенный вашим новым партнером приносит вам 5% его баллового оборота. Партнер пожизненно получает 1ю долю бесконечности - 7% от товарооборота, привлеченных вами партнеров, начиная со второго месяца их бизнес-активности.

Повысить ранг с Партнера до Менеджера можно выполнив два условия:

1. Личное потребление - ежемесячное потребление продукции 10 CV
2. Объем организации – сумма всех баллов CV вашей бизнес-команды в текущем месяце 200 CV

#### Ранг "Менеджер" (200 CV)

При выборе пакета "Менеджер" вы получаете 25% от баллового оборота первого месяца, приглашенного вами партнера. Каждый последующий человек, приглашенный вашим новым партнером приносит вам 10% его баллового оборота. Менеджер получает 1ю долю бесконечности - 7% и имеет право получать 2ю долю - 6% от товарооборота привлеченных вами партнеров, начиная со второго месяца их бизнес-активности - при выполнении условий личного потребления (10CV).

Личное потребление для рангов:

1. Партнер - 0 CV
2. Менеджер - 10 CV
3. Старший Менеджер - 20 CV
4. Координатор и выше - 45 CV

| Квалификация  | Клуб Менеджеров |          |                  | Клуб Координаторов           |                     |                            | Клуб Директоров |                  |                         |
|---|-----------------|----------|------------------|------------------------------|---------------------|----------------------------|-----------------|------------------|-------------------------|
|   | Партнер         | Менеджер | Старший менеджер | Координатор                  | Старший координатор | Исполнительный координатор | Директор        | Старший директор | Исполнительный директор |
| Личное потребление (PV)*  | —               | 10       | 20               | 45                           | 45                  | 45                         | 45              | 45               | 45                      |
| Количество бизнес-групп   |                 |          | 2                | 3                            | 3                   | 3                          | 3               | 3                | 3                       |
| Минимальный объем группы**  |                 |          | 200              | 300                          | 400                 | 400                        | 1200            | 2000             | 2000                    |
| Объем организации (OV)  |                 | 200      | 800              | 2000                         | 4000                | 10000                      | 20000           | 40000            | 60000                   |
| Баланс объема***  |                 |          | 320              | 800                          | 1600                | 4000                       | 8000            | 16000            | 24000                   |
| * ежемесячное потребление продукции   |                 |          |                  |                              |                     |                            |                 |                  |                         |
| ** товарооборот самой слабой бизнес-группы  |                 |          |                  |                              |                     |                            |                 |                  |                         |
| *** товарооборот за пределами самой сильной группы  |                 |          |                  |                              |                     |                            |                 |                  |                         |
| Прибыль от розничных продаж   |                 |          |                  | <----- от 30% до 100% -----> |                     |                            |                 |                  |                         |
| <b>СТАРТОВЫЙ БОНУС – комиссионные за объемы первого месяца нового члена команды (выплачиваются по дереву приглашений)</b> |                 |          |                  |                              |                     |                            |                 |                  |                         |
| Без условий личного потребления   |                 | 15%      | 25%              | 25%                          | 25%                 | 25%                        | 25%             | 25%              | 25%                     |
| Начисляются согласно квалификации текущего периода без условий личного потребления  | Доля 2          |          | 10%              | 10%                          | 10%                 | 10%                        | 10%             | 10%              | 10%                     |
|   | Доля 3          |          |                  | 5%                           | 5%                  | 5%                         | 5%              | 5%               | 5%                      |
|   | Доля 4          |          |                  |                              | 3%                  | 3%                         | 3%              | 3%               | 3%                      |
|   | Доля 5          |          |                  |                              |                     | 2%                         | 2%              | 2%               | 2%                      |
|   | Доля 6          |          |                  |                              |                     |                            | 2%              | 2%               | 2%                      |
|   | Доля 7          |          |                  |                              |                     |                            |                 | 1%               | 1%                      |
|   | Доля 8          |          |                  |                              |                     |                            |                 |                  | 1%                      |
|   | Доля 9          |          |                  |                              |                     |                            |                 |                  |                         |
|   |                 |          |                  |                              |                     |                            |                 |                  |                         |
| <b>БОНУС БЕСКОНЕЧНОСТИ – комиссионные за объемы последующих месяцев (выплачиваются по дереву структуры)</b>               |                 |          |                  |                              |                     |                            |                 |                  |                         |
| Без условий личного потребления   |                 | 7%       | 7%               | 7%                           | 7%                  | 7%                         | 7%              | 7%               | 7%                      |
| Начисляются за баллы, набранные членом команды в последующих месяцах  | Доля 2          |          | 6%               | 6%                           | 6%                  | 6%                         | 6%              | 6%               | 6%                      |
|   | Доля 3          |          |                  | 5%                           | 5%                  | 5%                         | 5%              | 5%               | 5%                      |
|   | Доля 4          |          |                  |                              | 5%                  | 5%                         | 5%              | 5%               | 5%                      |
|   | Доля 5          |          |                  |                              |                     | 4%                         | 4%              | 4%               | 4%                      |
|   | Доля 6          |          |                  |                              |                     |                            | 4%              | 4%               | 4%                      |
|   | Доля 7          |          |                  |                              |                     |                            |                 | 3%               | 3%                      |
|   | Доля 8          |          |                  |                              |                     |                            |                 |                  | 3%                      |
|   | Доля 9          |          |                  |                              |                     |                            |                 |                  |                         |
|   |                 |          |                  |                              |                     |                            |                 |                  |                         |
| <b>БОНУС ДОСТИЖЕНИЯ</b>   |                 |          |                  | \$600                        | \$1200              | \$2000                     |                 |                  |                         |
| <b>БОНУС СТАБИЛЬНОСТИ</b>   |                 |          |                  | \$80                         | \$120               | \$160                      |                 |                  |                         |
| <b>БОНУС КЛУБА ДИРЕКТОРОВ</b>   |                 |          |                  |                              |                     |                            | \$4000          | \$8000           | \$12000                 |

#### БОНУС ДОСТИЖЕНИЯ

По мере того как вы расширяете свой бизнес, у вас появляется возможность получать бонус достижения. Данный бонус выплачивается, когда вы выполняете условия для достижения определенного ранга и достигаете этот ранг на протяжении двух месяцев подряд.

#### БОНУС СТАБИЛЬНОСТИ

Данный бонус начисляется, если вы достигаете или превышаете требования, необходимые для определенного ранга. Данный бонус выплачивается до 12 раз. Занимая все более и более высокий ранг, вы начнете получать бонусные выплаты в большем размере.

#### БОНУС КЛУБА ДИРЕКТОРОВ

Проходя уровень за уровнем, вы достигаете ранга Директор, и претендуете на бонусы клуба директоров. Каждый бонус выплачивается после того, как вы достигаете нужного ранга 3 месяца подряд.

#### ПРИНЦИП ПОЛНОЙ КОМПРЕССИИ

Каждый участник Партнерской программы получает свою долю бесконечности при условиях:

1. Опережает на 1 ранг всех бизнес-партнеров в своей структуре
2. Личное потребление соответствует уровню квалификации в текущем периоде.