



ROYALBEE
Wellness

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Ваши возможности для развития собственного бизнеса.

Редакция 1.0



ROYALBEE
Wellness

ВВЕДЕНИЕ

Компания RoyalBee (далее Компания) разработала данный Маркетинговый план (МП) с целью предоставить своим Партнерам возможности для достижения финансового благополучия и успеха в бизнесе.

Зарегистрироваться в компании RoyalBee может любой человек, достигший возраста 18 лет. Два способа:

1. Зайти на официальный сайт компании <http://www.royalbee.ru> пройти по ссылке РЕГИСТРАЦИЯ, для этого Вам необходимо знать партнерский номер (ID) рекомендателя.
2. Получить реферальную ссылку от человека, порекомендовавшего Вам Компанию.

В любом из примеров Регистрация бесплатная и занимает несколько минут. Для завершения процесса регистрации потребуется электронная почта, на которую Вы получите запрос подтверждения. После подтверждения электронной почты, Вам будет предоставлен партнёрский номер (ID) и личный онлайн-кабинет (Бэк-офис) Партнера.

МП RoyalBee позволяет получать доход на любом рынке в странах официального присутствия Компании.

Используя высококачественный востребованный продукт и прибыльную партнерскую программу вознаграждений, каждый Партнер Компании сможет максимально реализовать свой потенциал для достижения самых амбициозных целей.

Привлекая людей к партнерству с Компанией и создавая активную группу, Партнер начинает расти в квалификациях, подниматься по ступеням карьерной лестницы и получать вознаграждение, согласно МП.





ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Баллы - объемная закупочная единица. Товарообороты для расчета вознаграждений оцениваются в баллах.

Личные баллы (ЛБ) – объём совершенных лично Партнером покупок в отчетном периоде на свой партнерский номер. Входят в объём **Партнерских Баллов**.

Клиентские баллы (КБ) – объём совершенных покупок Клиентами по Вашей личной рекомендации в отчетном периоде, являющимися участниками CMS программы, незарегистрированными в системе RoyalBee. Начисляются на Ваш партнерский номер, входят в объём **Партнерских Баллов**.

Партнерские баллы (ПБ) – формируются из Личных баллов (ЛБ) и Клиентских баллов (КБ) в отчетном периоде. Количество этих баллов является основой для начисления **CASHBACK**.

Бонусные баллы (ББ) - складываются из товарооборота всей личной структуры Партнера. Количество этих баллов является основой для начисления комиссионного вознаграждения. **Внимание:** Объём **ПБ** не входит в объём **ББ**.

Бонус – единица измерения начисленного вознаграждения (ЧЕК) по итогам периода, 1 Бонус = 1 рубль.

Период – равен календарному месяцу. По итогам периода происходят все начисления по МП.

Стартовый период (СП) - считается для каждого партнера индивидуально с момента первой покупки и получения статуса Зарегистрированный Клиент или Независимый Партнер. СП равен одному неполному периоду с момента первой покупки и трем полным периодам. В течение СП для вас действует специальный **Стартовый бонус** по МП.

Наставник - Партнер, зарегистрировавший и проводивший обучение нового Партнера во время процесса подключения его к бизнесу Компании. Вы находитесь в первом поколении у своего Наставника.

Поколение - отражает место Партнера в структуре его Наставника. Когда Вы лично регистрируете и подключаете к бизнесу нового Партнера, он располагается в Вашем первом поколении. Соответственно, приглашенные им Партнеры будут в Вашем втором поколении и т.д.

Спонсировать - зарегистрировать нового Партнера, который оплатил свой первый заказ.





ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Зарегистрированный клиент (ЗК, статус 0%) – статус, присваиваемый после регистрации в структуре Компании и совершения первой покупки в размере от 500 до 1999 ПБ одновременно или накопительно. ЗК получает партнёрский номер (ID) и личный онлайн-кабинет (Бэк-офис) Партнера. С этого момента начинает действовать **Стартовый период**. Дает право на получение Клиентского бонуса.

Ежемесячная активность - минимальное количество баллов (2000, 2500 или 3000 ПБ в зависимости от Квалификации) в отчётном периоде для получения права начисления вознаграждения по МП. Для получения Клиентского бонуса активность не требуется.

Личная структура (ЛС) - это структура Партнера, которая берёт начало от лично приглашенных им Партнеров. Количество лично приглашенных Партнеров неограниченно.

Партнерская структура (ПС) - это структура Вашего лично спонсированного Партнера (Партнера первого уровня), т.е. он сам и все Партнеры, которые располагаются под ним. Вы можете иметь одну, две, три и более **ПС**.

В зависимости от товарооборота **ПС** определяются квалификационные ранги - 3%, 6%, 9%, 12%, 17%, 22%, 27%, 35% или 45% (более подробно – в разделе «Ранги квалификаций»). Разница между товарооборотом **ББ ЛС** и **ББ** каждой отдельной **ПС** используется для расчета вознаграждения по Командному бонусу.

Сильная ветвь - это **Партнерская структура** с наибольшим показателем товарооборота.

Принцип ограничения - ограничение по зачёту выполненного товарооборота, так называемое «**Правило 50%**». Правило применяется при расчёте присвоения какого-либо ранга Партнера. Для получения соответствующего ранга суммируется товарооборот всех "веток" ПС, но в зачёт товарооборота любой отдельно взятой «ветки» не может быть зачтено больше, чем определенный правилами карьерного ранга % от суммы КО данного ранга.





ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Квалификационный объем (КО) - общий объем покупок в баллах, произведенных Партнерами сети в данный отчетный период, который требуется для подтверждения ранга. Здесь так же действует «правило 50%».

Ранг - квалификация Партнера, Ваш карьерный уровень. Рассчитывается согласно правилам карьерного роста. (более подробно – в разделе «**Квалификационные ранги**»).

К рангам относятся:

- . **Партнеры 0%, 3%, 6%, 9%**
- . **Консультант 12%**
- . **Менеджер 17%**
- . **Директор 22%**
- . **Региональный Директор 27%**
- . **Советник 35%**
- . **Вице-президент 45%**
- . **Президент (высший ранг) 45%**

Динамическая компрессия – «**принцип сжатия**» - партнеры, которые не сделали ни одной покупки в отчетном периоде (набрали ноль баллов) прозрачны в системе (используется только при расчете бонуса Постоянства).

Мировой товарооборот Компании (МТ) – суммарный товарооборот Компании на местном и всех открытых международных рынках.





ВОЗМОЖНОСТИ ДОХОДА ПАРТНЕРА

Маркетинговый план состоит из нескольких различных программ, которые дают возможность получать доход от бизнеса с RoyalBee. МП предусматривает совершенно точные критерии, в соответствии с которыми определяется квалификация на ранг, т.е. выполнение определенных условий, необходимых для получения доходов по каждой из этих программ.

Клиентский Бонус (активность не требуется, действует постоянно) - Зарегистрированный Клиент имеет право на получение вознаграждения за рекомендацию продукции компании в размере 5% от заказов первой линии. КБ может быть использован Клиентом при последующих заказах продукции Компании. Начисляется в личном кабинете на Бонус Лояльности (БЛ).

Стартовый бонус - действует в течение одного неполного и 3 (трех) полных периодов, начиная с момента оплаты своего первого заказа. Для получения СБ с первого уровня требуется мин активность 2000 баллов, со второго и третьего уровня необходимо выполнить условия квалификационного ранга. СБ выплачивается ежемесячно от оборота всех покупок ЛС с трех уровней.

Уровень	0%	3%	6%	9%	Консультант	Менеджер	Директор	Региональный директор	Советник	Вице президент	Президент
1	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
2					10	10	10	10	10	10	10
3						10	10	10	10	10	10

CASH BACK - Возвратный бонус, поощрение партнера в виде 10% от объема 2000 до 9999 ПБ и 15% от объема 10000 ПБ и выше за отчетный период. Начисляется со второго и последующих периодов с момента активации – получения стартового ранга Независимый партнер (НП) 0% или выше. Выплачивается в товарном эквиваленте в следующем за отчетным периоде. Начисляется в личном кабинете на Бонус Лояльности (БЛ).





ВОЗМОЖНОСТИ ДОХОДА ПАРТНЕРА

Персональный бонус - это бонус, который поощряет наиболее активных Партнеров Компании за создание нового товарооборота. Выплачивается ежемесячно Партнеру только с ПЕРВЫХ покупок Личной структуры, начиная со следующего периода после окончания действия Стартового Периода. Персональный бонус рассчитывается по 3 уровням Личной структуры и зависит от Вашего квалификационного ранга и начисляется следующим образом:

Уровень	0%	3%	6%	9%	Консультант	Менеджер	Директор	Региональный директор	Советник	Вице президент	Президент
1	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
2					10	10	10	10	10	10	10
3						10	10	10	10	10	10

Командный бонус (КБ) – это вид дохода, который мотивирует Вас на построение структуры. Вознаграждение по КБ рассчитывается со всего КО ЛС от 3-х до 45%. Рассчитывается как разница между Вашим рангом и рангом партнера в каждой отдельной ветви Вашей ЛС на всю глубину. Если партнер в Вашей ЛС находится в квалификации, но при этом у него отсутствуют партнеры на втором уровне, вознаграждение по КБ начисляется Вам в 100% объеме согласно Вашему рангу.

Внимание!

1. При расчете КБ, объем ПБ партнера первого уровня отдельно взятой ветви не входит в КО.
2. При отсутствии партнеров на 2-м уровне КБ не начисляется.
3. Вы квалифицированы на ранг Менеджер (17%). Ваш квалификационный объем – 64000 ББ. При этом в одной из 4-х веток у Вас партнер в квалификации Менеджер (17%) и выше. По итогам отчетного месяца Вы не получите вознаграждение по КБ с объема данной ветви. За исключением, если Ваш партнер в квалификации Менеджер (17%) и выше не выполняет условия для получения КБ.





ВОЗМОЖНОСТИ ДОХОДА ПАРТНЕРА

Бонус постоянства (БП) - это бонус, который поощряет наиболее активных Партнеров и Лидеров Компании поддерживать товарооборот Личной структуры. Выплачивается ежемесячно, начиная со следующего периода после окончания действия Стартового Периода, как % от баллового оборота, со второй и последующих покупок Ваших партнеров на 10 уровнях ЛС, с учетом динамической компрессии. Зависит от Вашего квалификационного ранга.

Таблица расчета Бонуса Постоянства (указана в процентах):

Уровень	0%	3%	6%	9%	Консультант	Менеджер	Директор	Региональный директор	Советник	Вице президент	Президент
1	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%
2					9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
3						9%	9%	9%	9%	9%	9%
4							9%	9%	9%	9%	9%
5							6%	6%	6%	6%	6%
6								6%	6%	6%	6%
7									6%	6%	6%
8										5%	5%
9										5%	5%
10											5%

Прямая продажа – это продажа Партнерами продукции Компании незарегистрированным клиентам по рекомендованной цене.

Прямые продажи, совершенные с использованием автоматизированной системы учета клиентов CMS, увеличивают Ваши ПБ и БЛ.





КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ РАНГИ

Присвоенные Партнеру Ранги публикуются в закрытой части сайта <http://www.royalbee.ru> в личном кабинете Партнера. Все начисления и выплаты Партнеру производятся в соответствии с текущей квалификацией на ранг в отчетном периоде и основаны на **ПБ, ББ, КО и Принципе ограничения**. От Вашей квалификации зависят выплаты по Стартовому и Командному бонусам, а также бонусам, объявляемым Компанией в виде специальных промоушенов (предложений).

Условия для первоначальной и последующих квалификаций категорий Партнеров:

Независимый партнер (НП) 0% – стартовый ранг, присваиваемый после достижения 2000 ПБ одновременно или накопительно в отчетном периоде. С этого момента появляется право начать свой собственный бизнес в рамках компании RoyalBee, если ранее не было статуса ЗК, начинает действовать **Стартовый период**. НП дает право на получение Стартового Персонального бонусов и бонуса постоянства.

Партнер 3%

Для квалификации в этом ранге сумма покупок всей Вашей ЛС в течение отчетного месяца должна быть не ниже 4000 (4К) ББ, расположенных не менее чем в двух ветках. Ваш оборот ПБ должен быть не ниже 2000 баллов за отчетный период. При этом, по условиям Принципа ограничения, в квалификационный объем Сильной ветки зачтется товарооборот не более 2000 ББ, а квалификационный объем остальных ветвей ПС в совокупности составляет не менее 2000 ББ.

Примечание:

В данной и последующих квалификациях на ранг, квалификация также считается выполненной, если оборот ЛБ или оборот ПБ равны сумме КО соответствующего ранга.

Пример 1: ББ ПС1 – не более 2000 баллов, по остальным ББ ПС – 2000 баллов

Пример 2: ПБ за отчетный период – 4000 баллов **Пример 3:** ЛБ за отчетный период – 4000 баллов





КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ РАНГИ

Партнер 6%

Для квалификации в этом ранге сумма покупок всей Вашей сети в течение отчетного месяца должна быть не ниже 8000 (8К) ББ, расположенных не менее чем в двух ветках Вашей ЛС. Ваш оборот ПБ должен быть не ниже 2000 баллов за отчетный месяц. При этом, по условиям Принципа ограничения, в квалификационный объем Сильной ветки зачтется товарооборот не более 6000 ББ, а квалификационный объем остальных веток ПС в совокупности составляет не менее 2000 ББ.

Пример 1: ББ ПС1 – не более 6000 баллов, по остальным ББ ПС – не менее 2000 баллов

Пример 2: ПБ за отчетный период – 8000 баллов **Пример 3:** ЛБ за отчетный период – не менее 8000 баллов

Партнер 9%

Для квалификации в этом ранге сумма покупок всей Вашей сети в течение отчетного месяца должна быть не ниже 16000 (16К) ББ, расположенных не менее чем в двух ветках Вашей ЛС. Ваш личный оборот (ПБ) должен быть не ниже 2000 баллов за отчетный месяц. При этом, по условиям Принципа ограничения, в квалификационный объем Сильной ветки зачтется товарооборот не более 12000 ББ, а квалификационный объем остальных ветвей ПС в совокупности составляет не менее 4000 ББ.

Пример 1: ББ ПС1 – не более 12000 баллов, по остальным ББ ПС – не менее 4000 баллов

Пример 2: ПБ за отчетный период – 16000 баллов **Пример 3:** ЛБ за отчетный период – не менее 16000 баллов

Консультант 12%

Для квалификации в этом ранге сумма покупок всей Вашей сети в течение отчетного периода должна быть не ниже 32000 (32К) ББ, расположенных не менее чем в двух ветках Вашей ЛС. Ваш оборот ПБ должен быть не ниже 2000 баллов за отчетный месяц. При этом, по условиям Принципа ограничения, в квалификационный объем Сильной ветки зачтется товарооборот не более 24000 ББ, а квалификационный объем остальных ветвей ПС в совокупности составляет не менее 8000 ББ.

Пример 1: ББ ПС1 – не более 24000 баллов, по остальным ББ ПС – не менее 8000 баллов

Пример 2: ПБ за отчетный период – 32000 баллов **Пример 3:** ЛБ за отчетный период – не менее 32000 баллов





КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ РАНГИ

Менеджер 17%

Для квалификации в этом ранге сумма покупок всей Вашей сети в течение отчетного периода должна быть не ниже 64000 (64К) ББ, расположенных не менее чем в трех ветках Вашей ЛС. Ваш оборот ПБ должен быть не ниже 2500 баллов за отчетный период. При этом, по условиям Принципа ограничения, в квалификационный объем Первой ветки зачтется товарооборот не более 32000 ББ, в квалификационный объем Второй ветки зачтется товарооборот не более 24000 ББ, а квалификационный объем остальных веток в совокупности составляет не менее 8000 ББ.

Пример 1: ББ ПС1 – не более 32000 баллов, ББ ПС2 – 24000 баллов, по остальным ББ ПС – не менее 8000 баллов

Пример 2: ПБ за отчетный период – 64000 баллов **Пример 3:** ЛБ за отчетный период – не менее 64000 баллов

Директор 22%

Для квалификации в этом ранге сумма покупок всей Вашей сети в течение отчетного месяца должна быть не ниже 128000 (128К) ББ, расположенных не менее чем в трех ветках Вашей ЛС. Ваш оборот ПБ должен быть не ниже 2500 баллов за отчетный период. При этом, по условиям баланса Принципа ограничения, в квалификационный объем Первой ветки зачтется товарооборот не более 64000 ББ, в квалификационный объем Второй ветки зачтется товарооборот не более 44000 ББ, а квалификационный объем остальных веток ПС в совокупности составляет не менее 20000 ББ.

Пример: ББ ПС1 – не более 64000 баллов, ББ ПС2 – не более 44000 баллов, по остальным ББ ПС – не менее 20000 баллов

Пример 2: ПБ за отчетный период – 128000 баллов **Пример 3:** ЛБ за отчетный период – не менее 128000 баллов

Региональный Директор 27%

Для квалификации в этом ранге сумма покупок всей Вашей сети в течение отчетного периода должна быть не ниже 300000 (300К) ББ, расположенных не менее чем в трех ветках Вашей ЛС. Ваш оборот ПБ должен быть не ниже 3000 баллов за отчетный период. При этом, по условиям Принципа ограничения, в квалификационный объем Первой ветки зачтется товарооборот не более 150000 ББ, в квалификационный объем Второй ветки зачтется товарооборот не более 75000 ББ, а квалификационный объем остальных ветвей ПС в совокупности составляет не менее 75000 ББ.

Пример: ББ ПС1 – не более 150000 баллов, ББ ПС2 – не более 75000 баллов, по остальным ББ ПС – не менее 75000 ББ

Пример 2: ПБ за отчетный период – 300000 баллов **Пример 3:** ЛБ за отчетный период – не менее 300000 баллов





КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ РАНГИ

Советник 35%

Для квалификации в этом ранге сумма покупок всей Вашей сети в течение отчетного периода должна быть не ниже 1200000 (1200К) ББ, расположенных не менее чем в трех ветках Вашей ЛС. Ваш оборот ПБ должен быть не ниже 3000 баллов за отчетный период. При этом, по условиям Принципа ограничения, в квалификационный объем Первой ветки зачтется товарооборот не более 600000 ББ, в квалификационный объем Второй ветки зачтется товарооборот не более 400000 ББ, а квалификационный объем остальных веток ПС в совокупности составляет не менее 200000 ББ.

Пример: ББ ПС1 – не более 600000 баллов, ББ ПС2 – не более 400000 баллов, по остальным ББ ПС – не менее 200000 баллов

Вице-президент 45%

Для квалификации в этом ранге сумма покупок всей Вашей сети в течение отчетного месяца должна быть не ниже 3000000 (3000К) ББ, расположенных не менее чем в трех веток Вашей ЛС. Ваш оборот ПБ должен быть не ниже 3000 баллов за отчетный период. При этом, по условиям Принципа ограничения, в квалификационный объем Первой ветки зачтется товарооборот не более 1500000 ББ, в квалификационный объем Второй ветки зачтется товарооборот не более 1050000 ББ, а квалификационный объем остальных веток ПС в совокупности составляет не менее 450000 ББ.

Пример: ББ ПС1 – не более 1500000 баллов, ББ ПС2 – не более 1050000 баллов, по остальным ББ ПС – не менее 450000 баллов

Президент 45%

Для квалификации в этом ранге сумма покупок всей Вашей сети в течение отчетного месяца должна быть не ниже 9000000 (9000К) ББ, расположенных не менее чем в трех ветках Вашей ЛС. Ваш оборот ПБ должен быть не ниже 3000 баллов за отчетный период. При этом 3 (три) Партнера в разных ПС должны быть в ранге Вице-президент на любом поколении отдельно взятой ПС. Для партнеров, квалифицированных на ранг Президент предусмотрен дополнительный процент от оборота ЛС, который оговаривается в отдельном соглашении.

Пример: ББ ПС1 – 3000000 баллов, ББ ПС2 – 3000000 баллов, ББ ПС3 – 3000000 баллов.





ROYALBEE
Wellness

КОНЦЕПЦИЯ СПОНСОРСТВА

Наставник и Спонсор

Являясь партнером Компании, Вы можете регистрировать других людей, которые также хотят строить бизнес вместе с RoyalBee. Таким образом, Вы становитесь Наставником и Личным Спонсором для этих людей.

Пример: Вы провели встречу с кандидатом «А», который решил стать Партнером. Вы регистрируете его, становясь, таким образом, его Личным Спонсором и Наставником, и в Вашей организации он занимает место непосредственно «под» Вами, т.е. становится Партнером 1-го поколения (1-го уровня) Вашей сети.

Когда Партнер «А» покупает продукцию, Компания выплачивает Вам вознаграждение.

После того, как «А» стал Партнером, он также получает возможность регистрировать других Партнеров и становиться их Личным Спонсором и Наставником. Он регистрирует Партнера «В», который, занимая место непосредственно «под» «А», оказывается одновременно и Партнером 2-го уровня Вашей сети.

Когда Партнер «В» покупает продукцию, Компания выплачивает вознаграждение Вам и Партнеру «А» **согласно МП.**

Ваша организация может расти как в ширину, так и в глубину на много уровней, а Вы, как Лидер этой организации, будете получать вознаграждение с общего товарооборота всех покупок, произведенных Партнерами Вашей организации согласно МП.

Как Наставник Вы помогаете Вашим партнерам стать более успешными в построении их организации. Тем самым Вы способствуете собственному продвижению к более высоким квалификационным рангам и, в свою очередь, к получению Вами бóльших доходов.

Желаем Вам Успеха в достижении поставленных целей!

ROYALBEE – Успех, доступный каждому!





ROYALBEE

МАРКЕТИНГ – ПЛАН КОМПАНИИ ROYALBEE

Старт, ПБ	500-1999	2000										
Квалификационный Ранг	Клиент	Партнер 0%	Партнер 3%	Партнер 6%	Партнер 9%	Консультант 12%	Менеджер 17%	Директор 22%	Региональный Директор 27%	Советник 35%	Вице Президент 45%	Президент 45%
Активность, ПБ	нет	2000	2000	2000	2000	2000	2500	2500	3000	3000	3000	3000
Товарооборот, ББ	С 1-й линии	С 1-й линии	4000	8000	16000	32000	64000	128000	300000	1200000	3000000	9000000
Кол-во веток, не менее	нет	нет	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3
Баланс/ «Правило 50%»	нет	нет	2К/ 2К	6К/ 2К	12К/ 4К	24К/ 8К	32К/ 24К/ 8К	64К/ 44К/ 20К	150К/ 75К/ 75К	600К/ 400К/ 200К	1500К/ 1050К/ 450К	3000К/ 3000К/ 3000К

Виды Бонусов:

Клиентский, %	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
*Cash back, %	0	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Стартовый, %, уровни 1-3	нет	50	50	50	50	50/ 10	50/ 10/ 10	50/ 10/ 10	50/ 10/ 10	50/ 10/ 10	50/ 10/ 10	50/ 10/ 10
Командный, %	нет	нет	3	3-6	3-9	3-12	5-17	5-22	5-27	8-35	10-45	10-45
Персональный, %, уровни 1-3	нет	50	50	50	50	50/ 10	50/ 10/ 10	50/ 10/ 10	50/ 10/ 10	50/ 10/ 10	50/ 10/ 10	50/ 10/ 10
*Постоянства, кол-во уровней	нет	1	1	1	1	2	3	5	6	7	9	10





ХОТИТЕ УЗНАТЬ БОЛЬШЕ?

КАНАЛ TELEGRAM

https://t.me/Royalbee_Support_OFFICIAL

*ДАННЫЙ МАТЕРИАЛ ЯВЛЯЕТСЯ ЧАСТЬЮ ОБУЧАЮЩЕЙ СИСТЕМЫ ПАРТНЕРОВ ROYALBEE.

МЫ НЕ ГАРАНТИРУЕМ ВАМ МГНОВЕННОЙ ПРИБЫЛИ. ДОХОДЫ В ДАННОМ МАТЕРИАЛЕ ПРИВЕДЕНЫ ДЛЯ ПРИМЕРА НА ОСНОВЕ РАСЧЕТОВ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТАХ ПОСТРОЕНИЯ СТРУКТУРЫ, УЧАСТИЯ В ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММАХ ПОощРЕНИЯ ПАРТНЕРОВ И 100% ВЫПОЛНЕНИИ УСЛОВИЙ МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНА.