

EXTRA PROWIZJA



*Program Motywacyjny
dla Dystrybutorów na poziomie efektywności 0% - 9%*

EXTRA PROWIZJA

Start: 1 lutego 2010 r.
Zakończenie: 30 listopada 2010 r.
Miesiąc bazowy: styczeń 2010 r.

**Twoim celem jest wyższy poziom efektywności? Chcesz szybko rozwijać swoją strukturę?
Dodatkową motywacją będzie EXTRA PROWIZJA!**

Jeśli zwiększysz swój poziom efektywności z **0% lub 3%** do **6%** i utrzymasz poziom efektywności 6% (lub uzyskasz wyższy) w kolejnym miesiącu kalendarzowym, otrzymasz od nas prowizję w wysokości **100 PLN***.

Jeśli zwiększysz swój poziom efektywności z **6%** do **9%** i utrzymasz poziom efektywności 9% (lub uzyskasz wyższy) w kolejnym miesiącu kalendarzowym, otrzymasz od nas prowizję w wysokości aż **250 PLN***.

Jeśli zwiększysz swój poziom efektywności z **9%** do **12%** i utrzymasz poziom efektywności 12% (lub uzyskasz wyższy) w dwóch kolejnych miesiącach kalendarzowych, otrzymasz od nas prowizję w wysokości aż **350 PLN***.

Nie pozwól, by EXTRA PROWIZJA Cię ominęła. Pracuj i licz efekty!

POZIOM WYJŚCIOWY	POZIOM DOCELOWY	LICZBA MIESIĘCY KALENDARZOWYCH (WEJŚCIE + UTRZYMANIE POZIOMU)	TWOJA EXTRA PROWIZJA
0%, 3%	6%	2 KOLEJNE MIESIĄCE (1+1)	100 PLN*
6%	9%	2 KOLEJNE MIESIĄCE (1+1)	250 PLN*
9%	12%	3 KOLEJNE MIESIĄCE (1+2)	350 PLN*

* Podane kwoty są kwotami netto (dla osób, które z firmą podpisały umowę-zlecenie są to kwoty brutto).

ZASADA ZAKŁADKI

Żebyś mógł zyskać jeszcze więcej, wprowadzamy do programu „Zasadę Zakładki”. „Zasada Zakładki” pozwala Ci w szczególnych przypadkach włączyć do obliczeń liczby miesięcy wejścia i utrzymania danego poziomu efektywności nawet trzy razy ten sam miesiąc kalendarzowy.

Przykład 1:

W lutym 2010 roku uzyskałeś po raz pierwszy poziom efektywności 6%, a w marcu osiągnąłeś już poziom efektywności 9%. W kwietniu utrzymałeś poziom efektywności 9%. Zgodnie z „Zasadą Zakładki” miesiąc, w którym po raz pierwszy osiągnąłeś poziom efektywności 9% (czyli w tym przypadku marzec) możesz policzyć podwójnie – do prowizji wynikającej z uzyskania i utrzymania poziomu efektywności 6% oraz do prowizji za poziom efektywności 9%.

Miesiąc:	STYCZEŃ	LUTY	MARZEC	KWIECIEŃ
Twój poziom efektywności:	3%	6%	9%	12%
Twoja prowizja	100 PLN*			
			250 PLN*	
Miesiąc wypłaty prowizji	KWIECIEŃ (100 PLN*) i MAJ (250 PLN*)			

* Podane kwoty są kwotami netto (dla osób, które z firmą podpisały umowę-zlecenie są to kwoty brutto).

Przykład 2:

W lutym 2010 roku uzyskałeś po raz pierwszy poziom efektywności 9% i utrzymałeś go w marcu. Zgodnie z „Zasadą Zakładki” zostanie Ci przyznana prowizja za uzyskanie poziomu efektywności 6% oraz 9%.

Miesiąc:	STYCZEŃ	LUTY	MARZEC
Twój poziom efektywności:	3%	9%	9%
Twoja prowizja	350 PLN* (100 PLN + 250 PLN)*		
Miesiąc wypłaty prowizji	KWIECIEŃ		

* Podane kwoty są kwotami netto (dla osób, które z firmą podpisały umowę-zlecenie są to kwoty brutto).

Przykład 3:

Dołączyłeś do Klubu FM GROUP w marcu 2010 roku i od razu uzyskałeś poziom efektywności 12%. Poziom ten uzyskałeś również w kwietniu, a już w maju udało Ci się wejść na poziom efektywności 15%. Zgodnie z „Zasadą zakładki” zostanie Ci wypłacona prowizja za uzyskanie i utrzymania aż trzech poziomów efektywności: 6%, 9% oraz 12%.

Miesiąc:	MARZEC	KWIECIEŃ	MAJ
Twój poziom efektywności:	12%	12%	15%
Twoja prowizja	100 PLN* + 250 PLN*		
	350 PLN*		
Miesiąc wypłaty prowizji	MAJ (100 + 250 PLN*) i CZERWIEC (350 PLN*)		

* Podane kwoty są kwotami netto (dla osób, które z firmą podpisały umowę-zlecenie są to kwoty brutto).

INFORMACJE DODATKOWE:

Warunki konieczne:

1. Główna linia sponsorska nie może stanowić więcej niż 60% ogólnego obrotu punktowego Dystrybutora.
2. Co najmniej 80% obrotu punktowego wypracowanego w FM GROUP Polska (poprzez zakup produktów punktowanych bezpośrednio od FM GROUP Polska lub punktowanych usług bezpośrednio od FM GROUP Mobile).
3. Comiesięczny zakup własny na poziomie co najmniej 34,42 pkt.

Uwagi:

1. Miesiącem bazowym jest styczeń 2010 roku, a dla Dystrybutorów, którzy przystąpili do FM GROUP Polska po tym terminie, miesiącem bazowym jest miesiąc przystąpienia do Klubu FM GROUP. Dystrybutor, który osiągnie w pierwszym miesiącu swojej działalności poziom efektywności wyższy niż 6% (a potem go utrzyma przez wymaganą liczbę miesięcy), może otrzymać prowizję za „przeskoczone” poziomy efektywności, o ile spełni pozostałe warunki Programu Motywacyjnego „Extra prowizja”.
2. Dystrybutor biorący udział w programie może wziąć udział również w innych Programach Motywacyjnych organizowanych przez FM GROUP Polska.
3. Prowizje zostaną Dystrybutorowi przyznane w miesiącu następującym bezpośrednio po miesiącu, w którym spełnione zostaną wszystkie warunki programu.
4. Prowizja jest przyznawana w postaci rabatu lub wynagrodzenia (w zależności od formy współpracy Dystrybutora z FM GROUP Polska).

Przed przystąpieniem zapoznaj się z Regulaminem Programu Motywacyjnego „Extra prowizja”.