

1 Sprzedaż detaliczna

Członkowie zespołu mogą nabywać produkty Agel po cenach hurtowych, sprzedawać je po sugerowanej cenie detalicznej i w ten sposób natychmiast zarabiać na sprzedaży.

2 Prowizja za szybki start (minimalna wielkość zamówienia: jedno pudełko)

Sprzedawca detaliczny Zasponsoruj kogoś na poziomie detalicznym, a wraz z pierwszym zamówieniem otrzymasz:	Kierownik Zasponsoruj kogoś na poziomie kierowniczym, a wraz z pierwszym zamówieniem otrzymasz:

3 Premia kierownicza

Członkowie działający na szczeblu kierowniczym otrzymują 3% CV. Jest to premia ważona zależna od comiesięcznego wzrostu prowizji od wielkości sprzedaży w Twoim zespole. Prawo do premii mają tylko Ci członkowie, których słabsza noga wypracowuje mniej niż 40 000 CV.

Wzrost wielkości sprzedaży słabszej nogi o każde 1000 CV = 1 udział.

4 Ekskluzywna premia samochodowa

	<i>starszy dyrektor</i>	<i>dyrektor korporacyjny</i>	<i>dyrektor diamentowy</i>	<i>dyrektor diamentowy</i>	<i>dyrektor diamentowy</i>	<i>dyrektor diamentowy</i>
	500 \$ miesięcznie	1000 \$ miesięcznie	1500 \$ miesięcznie	2000 \$ miesięcznie	2500 \$ miesięcznie	3000 \$ miesięcznie
Co miesiąc członkowie grupy, którzy zostali awansowani na starszych dyrektorów lub na wyższe stanowisko, otrzymują ustaloną premię samochodową.						

5 Konto wydatków podróży

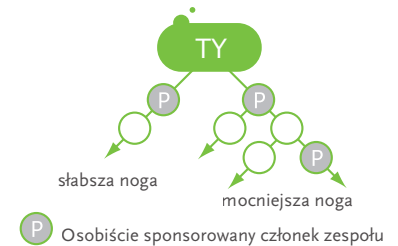
	500 \$ miesięcznie	1000 \$ miesięcznie	1500 \$ miesięcznie	2000 \$ miesięcznie	2500 \$ miesięcznie	3000 \$ miesięcznie
Co miesiąc członkowie grupy, którzy zostali awansowani na starszych dyrektorów lub na wyższe stanowisko, otrzymują ustaloną dietę podróżną.						

6 Coroczny zjazd kadry kierowniczej

Każdego roku starsi dyrektorzy i pracownicy wyższego szczebla otrzymują zaproszenie na coroczny zjazd kadry kierowniczej, który odbywa się w jednym z egzotycznych krajów. Aby zakwalifikować się do udziału, muszą uzyskać awans na stanowiska starszych dyrektorów lub pracowników wyższego szczebla w ciągu 3 miesięcy danego roku kalendarzowego. Pracownicy różnych szczebli kadry kierowniczej otrzymują dietę podróżną w różnej wysokości, zależnie od lokalizacji i zakresu delegacji.

7 Prowizja za wielkość sprzedaży w zespole (minimalna wielkość zamówienia: jedno pudełko)

Zarabiaj co miesiąc 10% łącznej wartości sprzedaży objętej prowizją (CV) w słabszej nodze Twojego zespołu. Jeden ośrodek biznesowy może zarobić miesięcznie maksymalnie 25 000 \$ (250 000 CV).
(Oparty na koncepcji dwóch nóg)



8 Prowizja wyrównawcza z dźwignią finansową (minimalna wielkość zamówienia: 2 pudełka)

Kierownicy i członkowie wyższego szczebla zarabiają odsetek wielkości sprzedaży w zespole pochodzącej ze sprzedaży produktów przez członków siedmiu szczebli ich drabinek członkowskich. Pierwszym szczeblem danej drabinki są wszyscy osobiście zasponsorowani członkowie grupy, umieszczeni na dowolnym poziomie Twojej organizacji. Jeśli osobiście zasponsorowany członek zespołu zasponsoruje nowego członka, wówczas ten ostatni staje się drugim szczeblem Twojej drabinki i tak dalej.

	KIEROWNIK	STARSZY KIEROWNIK	DYREKTOR	DYREKTOR REGIONALNY	STARSZY DYREKTOR	DYREKTOR KORPORACYJNY	DYREKTOR DIAMENTOWY	DYREKTOR DIAMENTOWY	DYREKTOR DIAMENTOWY	DYREKTOR DIAMENTOWY	
WYMAGANIA											
Minimalna CV w słabszej nodze		2000	4000	10000	20000	40000	80000	150000	250000	500000	1000000
Osoby zwerbowane osobiście awansowane na stanowiska dyrektorów						2 dyrektorów	4 dyrektorów	6 dyrektorów	8 dyrektorów	12 dyrektorów	20 dyrektorów
Pierwszy		25%	25%	25%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	50%
Drugi		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Trzeci		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Czwarty		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Piąty							10%	10%	10%	10%	10%
Szósty								10%	10%	10%	10%
Siódmy										6%	6%