



# MARKETING TERV



## Alapfogalmak

Ez a fejezet segíti a Marketing Tervben és a Jutalék-elszámolásokban előforduló kifejezések megértését. Használja bátran, mint a Marketing Terv leírásának kiegészítőjét. A Marketing Terv működésének megértése érdekében – szükség esetén – vegye igénybe szponzora, mentora segítségét is.

### **Affinity Csoportforgalom (Affinity Group Volume – AFF/GV):**

Ezt az Affinity (AFF) Forgalmat és a teljes személyes csoportjának Affinity (AFF) Forgalmát alkotja. Megjegyzés: Minden vásárlói megrendelés beletartozik az Affinity Csoportforgalomba (AFF/GV), amennyiben ők a személyes csoportjába tartoznak.

### **Affinity Forgalom (Affinity Volume):**

Ez a tanácsadó Személyes Forgalmát (PV) a Multiplex (MPX) nélkül. Például: 100PV vásárlás = 75 PV MPX + 25PV AFF. A vásárlók pontjai kizárólag Affinity Forgalomnak számítanak.

### **Csoportforgalom (Group Volume – GV):**

Ez tartalmazza az Ön Tárgyhónapban elért Személyes Forgalmát (PV), valamint a Downline-jában lévő tanácsadók és vásárlók Tárgyhavi Személyes Forgalmát (PV), de nem tartalmazza a Downline-jában lévő, legalább Executive szintű tanácsadók és csoportjuk Tárgyhavi Személyes Forgalmát.

### **Downline:**

A tanácsadó által személyesen szponzorált tanácsadók és vásárlók, továbbá az általuk szponzorált személyek (és így tovább) összessége.

### **Executive Láb (Executive Leg):**

Az a hálózat a Downline-ban, melyben legalább egy Executive vagy magasabb szintű tanácsadó dolgozik.

### **Fizetett Mélység (PLV):**

Ez az a Mélység, amely alapján a Downline után járó jutalék kiszámításra kerül. Akkor használjuk ezt a fogalmat, amikor a Downline valamelyik Mélysége nem minősül, és Sűrítés történik.

### **Hatályba Lépés Hónapja (Effective Month):**

Az a hónap, melyben az új minősülésnek megfelelő szabályok életbe lépnek. Ez mindig a minősülés hónapját követő hónap.

### **Különleges megjegyzés a Diamond rendelésekre (csak Diamond Ambassador rangúaknak):**

A Diamond Ambassador felelőssége, hogy minden szükséges jelentkezési lap ki legyen töltve és a Tárgyhónap világosan meg legyen nevezve. A jutalékot már nem lehet újrászámítani, amennyiben a rendelés leadása és a Tárgyhavi jutalék kiszámítása megtörtént.

### **Láb (Leg):**

Minden személyesen szponzorált tanácsadó és annak teljes Downline-ja egy Lábat jelent.

### **Mélység (Actual Level – ALV):**

Ez a fogalom a Downline tanácsadókat a felső vonalukhoz fűződő kapcsolatuk alapján írja le. Ha egy tanácsadó szponzorál egy másik tanácsadót, akkor az új tanácsadó az ő első Mélységében, az ő szponzorának pedig a második Mélységében lesz. És így tovább.

### **Minősülés Hónapja (Qualifying Month):**

Az a Tárgyhónap, amelyben a tanácsadó teljesíti a következő Ranghoz szükséges feltételeket.

### **Minősült Multiplex (MPX) Láb (Multiplex Qualified Leg):**

Minden olyan Láb, amely a Tárgyhónapban legalább 75 PV vásárlást produkált.

### **Multiplex Csoportforgalom (Multiplex Group Volume – MPX/GV):**

Ez az Ön és minden, csoportjába tartozó tanácsadó személyes Multiplex Forgalmát a Tárgyhónapban.

### **Multiplex (MPX) Forgalom (Multiplex Volume):**

Ez a tanácsadó Tárgyhavi vásárlásainak első 75PV-je.

### **Multiplex (MPX) Szint (Multiplex Rank):**

Ez az a szint, amely szerint a Tárgyhónapban a Multiplex jutalék kiszámítása megtörténik. Megjegyzés: A Multiplex szintet a Minősült Multiplex Lábak mennyisége határozza meg a Tárgyhónapban.

### **Összesített Csoportforgalom (Cumulative Group Volume – CGV):**

Ez a tanácsadó havi Csoportforgalmának (GV) teljes összege a regisztráció napjától kezdve. Ezt az összesítést a minősülések kiszámításához szokták használni.

### **Rang (Rank Title):**

A tanácsadó által elért legmagasabb rang.

### **Sűrítés:**

A Sűrítés biztosítja, hogy a tanácsadó a Fizetett Mélységek után kapjon jutalékot, ne a Mélység után. Ennek segítségével maximalizálni lehet a jutalékokat.

### **Személyes Csoport (Personal Group – PG):**

Minden tanácsadó és vásárló a Downline-ban, kivéve a legalább Executive rangú tanácsadókat és Személyes Csoportjaikat.

### **Személyes Forgalom (PV):**

Egy tanácsadó vagy vásárló által, a Tárgyhónapban megvásárolt termékek összértéke. Minden termék rendelkezik saját pontértékkel (PV).

### **Szervezeti Forgalom (Organisational Volume – OV):**

Ez a tanácsadó és a Downline-jába tartozó tanácsadók és vásárlók teljes Személyes Forgalmát.

### **Tárgyhónap (Volume Month – VM):**

Az a hónap, amelynek a rendelései alapján a jutalékszámítás történik. A telefonos és postai megrendeléseknél a Tárgyhónap vége a naptári hónap utolsó munkanapján a Neways ügyfélfogadási idejének vége. A határidőnél a Neways irodájába való beérkezés, és nem a postáraadás időpontja számít. Faxon, interneten és e-mailben leadott rendeléseknél a Tárgyhónap az adott naptári hónap utolsó napjáig tart.

### **Upline:**

Közvetlenül a tanácsadó feletti tanácsadó, (az úgynevezett szponzor) és így tovább fölfelé.

# A Neways Marketing Terv

## Egy igazságos és hatékony rendszer

A Marketing Terv egy hálózati marketinges kifejezés arra a leírásra, amely bemutatja, hogy a tanácsadók erőfeszítéseit milyen módon fizetik ki.

A Neways innovatív, „hibrid” Marketing Tervének megalkotását komoly tervezés előzte meg. A legfontosabb szempont az volt, hogy a jutalékszámítás minden tanácsadó (nem csak a hálózat csúcsán állók) számára igazságos és kifizetődjő legyen.

A tanácsadókat a Neways termékek eladásáért és továbbajánlásáért fizetjük!

A Neways Marketing Tervben a jutalékszámításnak két központja van, a Multiplex és az Affinity. A Multiplex jutalékszámítás az új és fejlődő tanácsadók számára kínál „azonnali bevételt” a kezdeti erőfeszítéseikért. Az Affinity jutalékszámítás ugyanakkor az üzletépítők számára a program „vagyonserzési” szakaszában válik fontossá.

A Neways egyszerűsítette a minősülést annak az engedélyezésével, hogy személyes forgalom is elegendő lehet mindkét jutalékszámítás eléréséhez. Ráadásul, mindig a lehető legmagasabb kifizetésben részesül, mivel minden downline „összesűrűsödik” a legnagyobb kifizetéshez leginkább megfelelő formába.

A Neways a termékek nyereségének több mint 50%-át osztja szét tanácsadói között.

A Jutalék Program mellett azonban a Neways Autó- és Házvásárlási Programot, valamint más ösztönzőket is alkalmaz, mint például utazások vagy más különleges díjak.

Szóval, ha csak néhány órát szeretne velünk eltölteni egy kis keresetkiegészítés érdekében, vagy akár kiterjedt, globális üzletet szeretne építeni a pénzügyi függetlenség érdekében, itt a lehetőség!



A Neways Europe BVBA tagja az Egyesült Királyságban és nemzetközi szinten a direktértékesítő szervezeteknek. A Neways tanácsadónak – az üzletépítés során – szigorúan tartaniuk kell magukat azokhoz az előírásokhoz, melyeket ezen szervezetek a tagjaik és az ő független tanácsadók számára kötelező érvényűvé tesznek. A következő közlemény és figyelmeztetés érvényes a brit jog szerint dolgozó tanácsadókra:

1. Tilos egy tanácsadónak vagy egy üzleti modellben részt vevő személynek bárkit fizetésre ösztönözni annak ígéretével, hogy mások szponzorálásával azonnali előnyökre tehet szert.
2. Ne hagyja magát gyorsan elérhető, magas jövedelem ígéretével elszédíteni.
3. A szerződés aláírását követően 14 nap áll a rendelkezésére, hogy visszalépjen és visszakapja a pénzét.

## Viszonteladói profit

Akár ingyen is hozzájuthat a termékeinkhez. Amennyiben közvetlenül a Neways-tól vásárol tanácsadói áron, viszonteladói profitra tehet szert azon termékek\* ajánlott fogyasztói áron vagy más, Ön által meghatározott áron történő eladásával. Más szóval, Ön megvásárolja a terméket tanácsadói áron, amivel pénzt takarít meg az ajánlott fogyasztói árhoz képest. Ez lesz az Ön tulajdonképpeni nyeresége.

\*Amennyiben az Ön országában ez lehetséges. Kérjük, lépjen kapcsolatba a Neways Europe ügyfélszolgálatával, hogy megtudja, mely országokban lehetséges a viszonteladás.

Példa:

Viszonteladói profit – 30%-os nyereség érhető el az ajánlott fogyasztói áron.

Termék eladása	130 (ajánlott fogyasztói ár)
Ön fizet	100 (tanácsadói ár)
Viszonteladói profit	30 (nettó)

## Hogyan számoljuk a forgalmat?

Tanácsadóként jutalékra jogosult a saját és a Downline-ja vásárlásai után. Ezt a forgalmat csoportokra osztjuk különböző jutalékszámítások szerint, melyeket később részletesen elmagyarázunk. De most, hadd mutassuk meg a felosztás módját egy példán, ami csak a saját, Downline nélküli forgalmon alapul.

Ebben a példában Önnek 120PV forgalma van a Tárgyhónapban. Ezt a forgalmat az alábbi módon bontjuk le:

### 1. ábra:

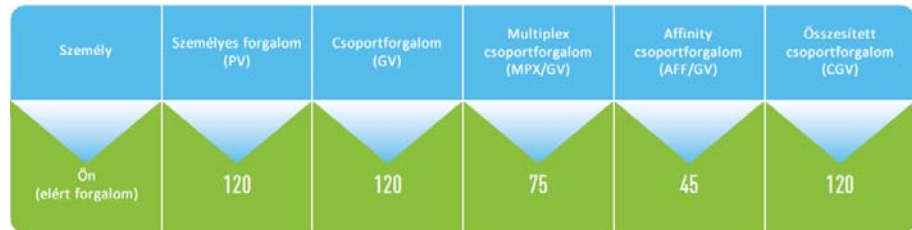
**PV** – Ön 120PV-t ért el, ami a Tárgyhónapban vásárolt termékek összes pontértéke.

**GV** – Mivel Ön egyedül van a csoportjában, Csoportforgalma szintén 120.

**MPX/GV** – Ez az Ön csoportjában lévő összes tag első 75PV-je. Mivel Ön egyedül van a csoportjában, az MPX/GV 75.

**AFF/GV** – Ez a Multiplex forgalom levonása után megmaradt pontok összege. Mivel Ön egyedül van a csoportjában, az AFF/GV 45. Úgymint  $120PV - 75PV (MPX/GV) = 45PV (AFF/GV)$ .

**CGV** – Az Összesített csoportforgalom a havi Csoportforgalmak összege a regisztráció napjától számítva. Mivel Ön egyedül van a csoportjában, és ez az első hónapja, a CGV 120.

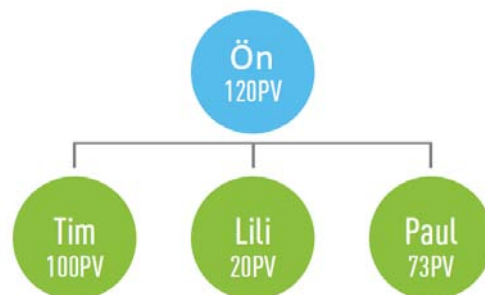


### 2. ábra:

A második ábrán az látható, hogy Ön három új tanácsadót szponzorált és elkezdte kiépíteni a saját downline-ját. Az Ön csoportján belül, saját használatra megvásárolt Neways termékek értéke hozzáadódik az Ön Csoportforgalmához (mivel még egyik downline tanácsadó sem Executive rangú).

Az Ön downline-ja a következő forgalmat adta hozzá az Ön 120PV-jéhez:

Tim 100PV  
Lili 20PV  
Paul 73PV



### 3. ábra:

Ez a táblázat azt mutatja, hogy az Ön és a Downline-jában lévő három tanácsadó forgalmát hogyan bontjuk le:

Saját PV 120 = 75MPX + 45AFF

Tim PV-je 100 = 75MPX + 25AFF

Lili PV-je 20 = 20 MPX

Paul PV-je 73 = 73 MPX

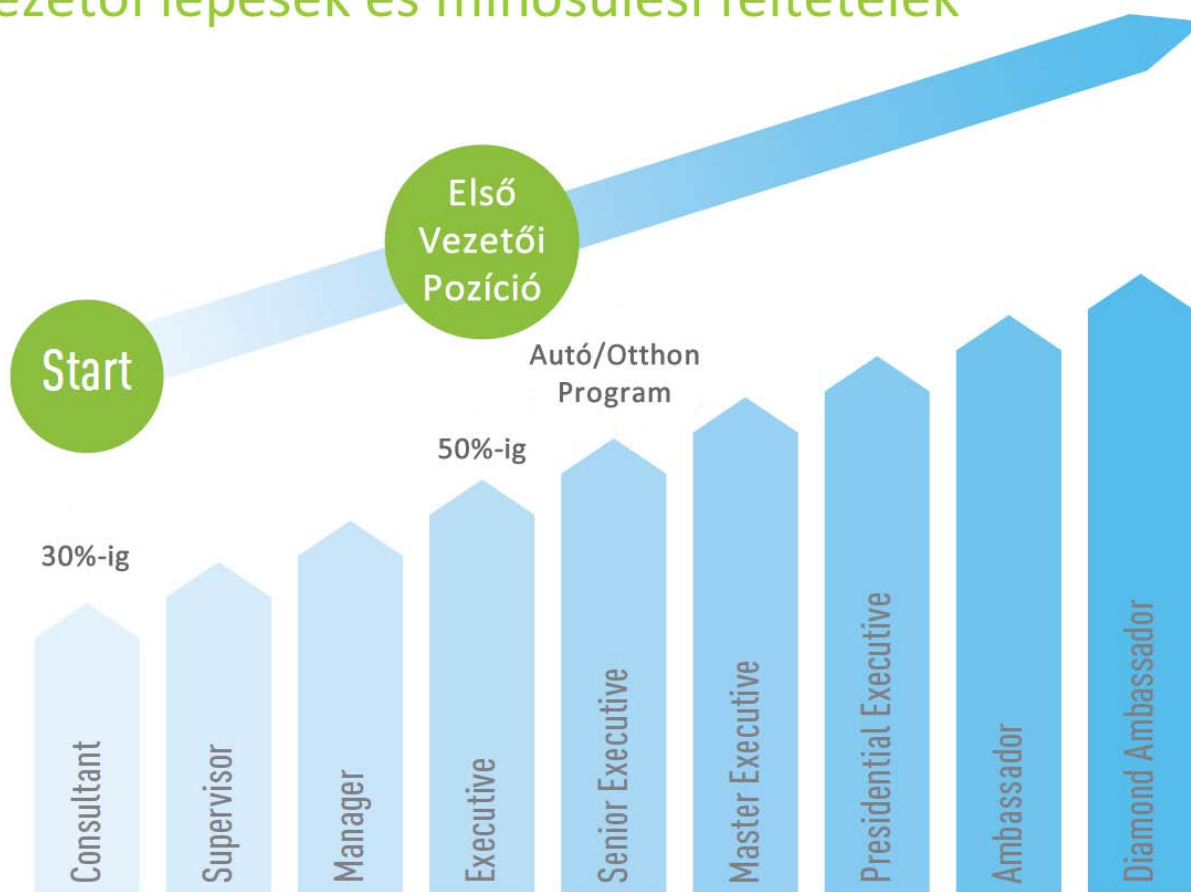
Személy	Személyes forgalom (PV)	Csoportforgalom (GV)	Multiplex csoportforgalom (MPX/GV)	Affinity csoportforgalom (AFF/GV)
Ön (elért forgalom)	120	313 *	243 *	70 *
Tim	100	100	75	25
Lili	20	20	20	0
Paul	73	73	73	0

\* benne az Ön 120PV-je

\* benne az Ön 75MPX-je

\* benne az Ön 45AFF-je

## Vezetői lépések és minősülési feltételek



Amikor Ön meghív másokat, hogy csatlakozzanak a Neways-hez, egyszersmind támogatja is őket álmaik és céljaik megvalósításában. Ugyanakkor Ön láthatja, ahogy üzlete növekszik, s így egyre közelebb kerül a saját céljaihoz. A vezetői szerep felvállalásával megtapasztalhatja a személyes fejlődés útját, valamint egy barátságos, globális közösséghez való tartozás érzését.

Ön egy jelölt, aki Neways vezetővé válhat, mi pedig elismerjük a sikeres üzletépítés iránti elkötelezettségét.

Teljesítményével, valamint a régebbi vezető tanácsadók és a Neways csapatának segítségével, határtalan növekedésbe kezdhet. Hogy meddig jut, az csak Önön múlik.

## Rangok és minősülési feltételek

Az alábbi ábra megmutatja, hogyan lehet új rangot elérni és újra minősülni egy már elért rangon. Egy bizonyos rang után járó jutalék érdekében mindig teljesíteni kell az újraminősülési feltételeit.

Ugyanannyi esélye van a különböző rangok elérésére, függetlenül attól, mikor kezdte az üzletépítést és milyen rangúak vannak az upline-jában. Minél magasabb rangra jut, annál nagyobb esélye lesz pénzt keresni. Az elért rangot nem veszti el mindaddig, amíg

fenntartja Tanácsadói státuszát. Kérjük, vegye figyelembe, hogy a jutalékok kiszámítása az adott Tárgyhónapban elért rang alapján történik.

Példa: Ön eléri a Master Executive rangot júniusban, de szeptemberben csak az Executive rang újraminősülési feltételeit teljesíti. Így a szeptemberi hónapra csak Executive-ként számítjuk ki a jutalékát.

Rang	Minősülési feltételek	Újraminősülési feltételek
<b>Consultant</b> 	Független tanácsadóként történő regisztrációt követően	PV - 75
<b>Supervisor</b> 	PV - 75 CGV - 750	PV - 75
<b>Manager</b> 	PV - 75 CGV - 2000	PV - 75
<b>Executive</b> 	PV - 75 GV - 800 AFF/GV - 350 CGV - 4500 * * további Executive minősülési feltételeket lásd lejjebb	PV - 75 GV - 800 AFF/GV - 350
<b>Senior Executive</b> 	PV - 75 GV - 800 AFF/GV - 350 CGV - 4500 Plusz 3 minősült Executive Láb	PV - 75 GV - 800 AFF/GV - 350 Plusz 3 minősült Executive Láb
<b>Master Executive</b> 	PV - 75 GV - 800 AFF/GV - 350 CGV - 4500 Plusz 4 minősült Executive Láb	PV - 75 GV - 800 AFF/GV - 350 Plusz 4 minősült Executive Láb
<b>Presidential Executive</b> 	PV - 75 GV - 800 AFF/GV - 350 CGV - 4500 Plusz 5 vagy 6 minősült Executive Láb	PV - 75 GV - 800 AFF/GV - 350 Plusz 5 vagy 6 minősült Executive Láb
<b>Ambassador</b> 	PV - 75 GV - 800 AFF/GV - 350 CGV - 4500 Plusz 7 vagy 8 minősült Executive Láb	PV - 75 GV - 400 Plusz 7 vagy 8 minősült Executive Láb
<b>Diamond Ambassador</b> 	PV - 75 GV - 800 AFF/GV - 350 CGV - 4500 Plusz 9 minősült Executive Láb	PV - 75 GV - 200 Plusz 9 minősült Executive Láb

**Összefoglalás az Executive minősüléshez:** A Neways két lehetőséget kínál az Executive rang elérésére.

1. A fenti táblázat alapján.
2. Amennyiben egy vagy két egymást követő Tárgyhónapban elér 3000 CGV-t és havi legalább 75 PV-t, továbbá 800 GV-t és 350 AFF/GV-t a minősülés hónapjában.

# Minősült Multiplex Lábak és minősült Executive Lábak

A minősült lábaknak két fajtája van. A **Minősült Multiplex Láb**, amely a Multiplex jutalékszámításhoz, és a **Minősült Executive Láb**, amely az Affinity jutalékszámításhoz kapcsolódik.

## Minősült Multiplex Láb

Minősült Multiplex Láb az, amelynek a tanácsadói közül legalább egy 75PV-t ért el a Tárgyhónapban.

### 5. ábra:

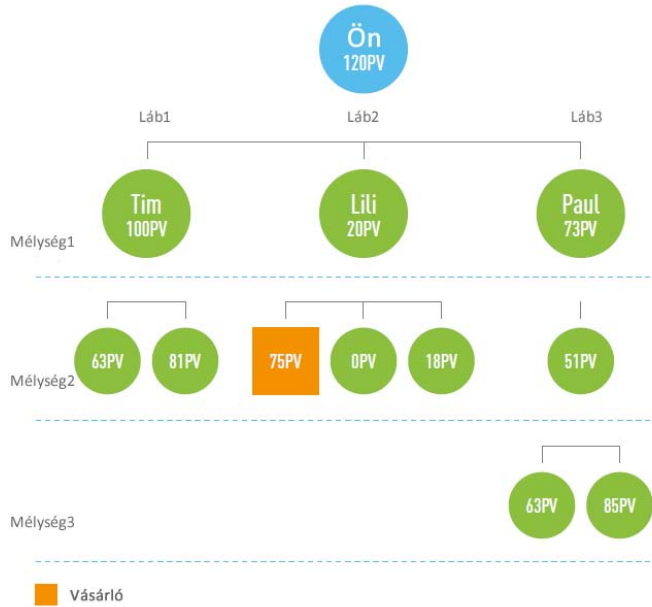
**Láb1:** Timnek 100PV-je van, tehát ő egy Minősült Multiplex (MPX) Láb.\*

**Láb2:** Lili nem Minősült Multiplex (MPX) Láb, mert a csoportjában egyik tanácsadónak sincs meg a 75PV. Van egy vásárlója 75PV-vel, de az Affinity-nek számít, nem Multiplexnek.

**Láb3:** Paulnak nincs meg a 75PV, de a csoportjában van egy Tanácsadó, akinek 85PV-je van (harmadik mélység, második tanácsadó). Amíg legalább egy Tanácsadónak megvan a csoportban a 75PV, addig az Multiplex Lábnek minősül.

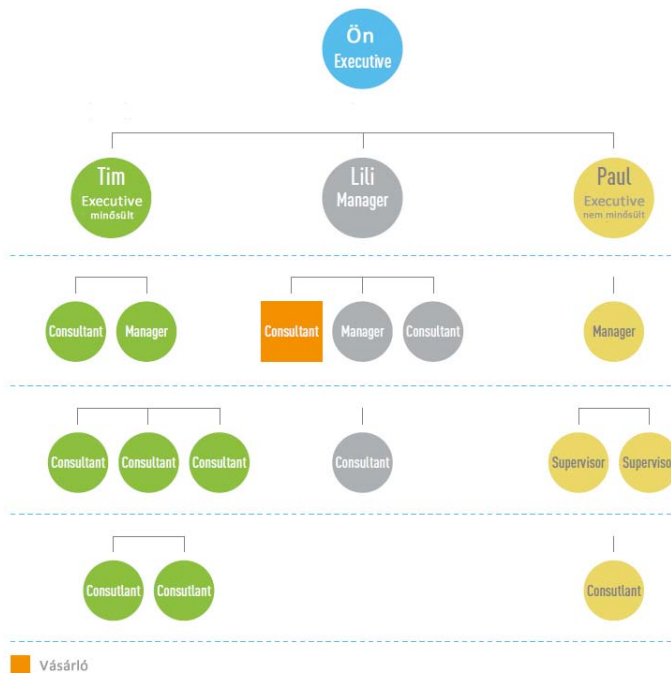
Ebben a példában két Minősült Multiplex Láb van.

\*Bár Tim csoportjában van egy Tanácsadó 81PV-vel (második mélység, második tanácsadó), a csoport attól még csak egy Minősült Multiplex Lábát jelent.



## Minősült Executive Láb

Olyan láb, amelyben van egy minősült Executive tanácsadó a Tárgyhónapban.



### 6. ábra:

NE KEVERJE ÖSSZE AZ ÖTÖDIK ÁBRÁVAL; KÜLÖNBÖZŐ SZÁMÍTÁSOKRÓL VAN SZÓ.

**Láb1:** Tim Executive-ként minősült a Tárgyhónapban, így ez egy minősült Executive Láb.

**Láb2:** Lili csoportjában senki nem minősült Executive, így ez nem minősült Executive Láb.

**Láb3:** Paul csoportjában senki nem minősült Executive, így ez sem minősült Executive Láb.

Ebben a példában csak egy minősült Executive Láb van.

# Multiplex jutalékszámítás

Rangtól függetlenül minden tanácsadó jogosult Multiplex jutalékra, ugyanis az minden, csoportjában található tanácsadó első 75PV-je után jár.

## Gyors bevétel lehetősége

A Multiplex jutalék lehetővé teszi, hogy már az első naptól jövedelme legyen.

Az MPX jutalék minden Tanácsadónak elérhető, aki legalább 40 vagy 75 PV-t elért a Tárgyhónapban.

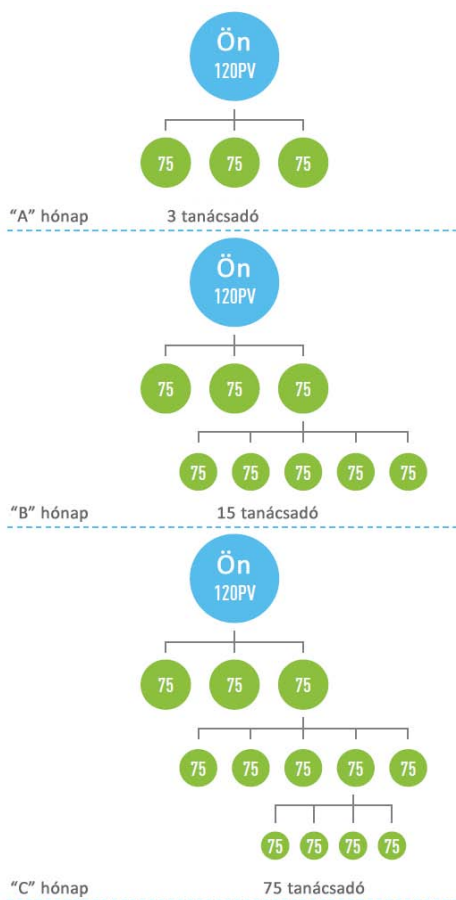
A Multiplex jutalék fizetett szintek után jár.

A százalék és a rang független a PV-től és a minősült Multiplex Lábak számától.

Minősült Multiplex Láb: az a láb, amelyben van egy legalább 75 PV-s Tanácsadó a Tárgyhónapban. A minősült Multiplex Lábak száma határozza meg a Multiplex rangot a Tárgyhónapban.

Legalább 4 minősült Multiplex Lábbal több fizetett mélységből lehet jutalékot nyerni. A Marketing Terv továbbá képes még mélyebbi szintekről is jutalékot fizetni a magasabb szintek százalékának megfelelőjével (5%), és az így kapott 5% mélyebb szintekre adásával.

Ennek az oka, hogy az üzlete általában annál szélesebb lesz, minél mélyebbre megyünk a Downline-ban, így kifizetődik a Tanácsadók nagy száma.



## Multiplex minősülési táblázat:

Ez az ábra megmutatja, hogy az egyes rangokon milyen Multiplex jutalék érhető el.

**Multiplex 1:** Amennyiben Ön 40PV-t ér el a Tárgyhónapban, Ön az 1-5. fizetett mélységekben 7%, a 6. fizetett mélységben 5% jutalékra jogosult.

**Multiplex 2:** Amennyiben Ön 75PV-t ér el a Tárgyhónapban és van 1-3 minősült Multiplex Lába, az 1-5. fizetett mélységben 10% jutalékra jogosult.

**Multiplex 3:** Amennyiben Ön 75PV-t ér el a Tárgyhónapban és van 4-6 minősült Multiplex Lába, az 1. fizetett mélységben 5%, a 2-5. fizetett mélységben pedig 5% jutalékra jogosult.

**Multiplex 4:** Amennyiben Ön 75PV-t ér el a Tárgyhónapban és van 7-11 minősült Multiplex Lába, az 1-2. fizetett mélységben 5%, a 3-6. fizetett mélységben pedig 10% jutalékra jogosult.

**Multiplex 5:** Amennyiben Ön 75PV-t ér el a Tárgyhónapban és van legalább 12 minősült Multiplex Lába, az 1-2. fizetett mélységben 5%, a 3-5. fizetett mélységben 10%, a 6-7. fizetett mélységben pedig 5% jutalékra jogosult.

7. ábra

Multiplex szint	1	2	3	4	5
Személyes forgalom	40 PV	75 PV	75 PV	75 PV	75 PV
Multiplex minősült Lábak*	Nincs	0-3	4-6	7-11	12 vagy több
1. Fizetett Mélység	7%	10%	5%	5%	5%
2. Fizetett Mélység	7%	10%	10%	5%	5%
3. Fizetett Mélység	7%	10%	10%	10%	10%
4. Fizetett Mélység	7%	10%	10%	10%	10%
5. Fizetett Mélység	7%	10%	10%	10%	10%
6. Fizetett Mélység	5%		5%	10%	5%
7. Fizetett Mélység					5%

## 8. ábra: Multiplex példa

\*A jutalékokat a megfelelő pénznemre váltva.

**„A” hónap:** Amennyiben van 3 Tanácsadó az első mélységben, akik 75PV-t elértek, Ön Multiplex 2 szintet ért el. 1. fizetett mélység –  $3 \times 75 = 225 \times 10\% = 22.50^*$

**„B” hónap:** Az „A” hónap példájának folytatása – amennyiben az első mélységben lévő 3 Tanácsadó mindegyike 5 új Tanácsadót szponzorált, akiknek mind megvan a 75PV, Ön Multiplex 2 szintet ért el.

1. fizetett mélység –  $3 \times 75 = 225 \times 10\% = 22.50$   
 2. fizetett mélység –  $15 \times 75 = 1125 \times 10\% = 112.50$   
 $22.50 + 112.50 = 135.00^*$

**„C” hónap:** A „B” hónap példájának folytatása – amennyiben a második mélységben lévő 15 Tanácsadó mindegyike 4 új Tanácsadót szponzorált, akiknek mind megvan a 75PV, Ön Multiplex 2 szintet ért el.

1. fizetett mélység –  $3 \times 75 = 225 \times 10\% = 22.50$   
 2. fizetett mélység –  $15 \times 75 = 1125 \times 10\% = 112.50$   
 3. fizetett mélység –  $60 \times 75 = 4500 \times 10\% = 450.00$   
 $22.50 + 112.50 + 450.00 = 585.00^*$



## Hogyan érjük el Multiplex jutalékokat?

1. Legyen egy legalább 40PV vásárlása a Tárgyhónapban (75PV még jobb!).
2. Legalább egy Tanácsadó legyen a Downline-jában, aki ugyanabban a Tárgyhónapban leadott egy rendelést.

## Multiplex jutalék Sűrítése a Downline-jában

Reálisan értékelve a dolgokat, a downline-jában nem fog mindenki minden hónapban rendelni. Ennek kompenzálása érdekében csupán a legalább 40PV-ért vásárlók számítanak fizetett mélységnek.

A 9. ábra bemutat egy lábat, amelynek 5 mélysége van. Ennek ellenére a Multiplex jutalék a fizetett mélységek után jár, ami lehetőséget nyújt Önnek arra, hogy többet kapjon a Multiplex jutalékszámításból. Ez a Downline Sűrítése. Így Ön nem veszít a Multiplex jutalékából, ha a láb első 5 személye nem rendel legalább 40PV-ért, hanem az ő forgalmuk után is jogosult lesz.

A sűrítés révén Ön jogosult lesz jutalékra a fizetett mélységek után (azon downline tanácsadók alapján, akik szintén jogosultak Multiplex jutalékra), így könnyebben maximalizálhatja a Multiplex jutalékát.



Kulcs a 9. ábrához: Zöld = legalább 75PV. Sárga = legalább 40PV. Szürke = kevesebb mint 40PV.

Például, „B” és „A” tanácsadót összeszűrítik az első fizetett mélységben, mivel „A” tanácsadó nem érte el a 40PV-t a tárgyhónapban. Így „A” és „B” tanácsadó együtt adja ki az Ön első fizetett mélységét.

## További jó hírek!

Amennyiben egy legalább Multiplex 3 szint alapján fizetett tanácsadónak nincs meg a megfelelő mélysége, hogy kitöltse a Multiplex fizetett mélységeket, a Neways úgy szabályozza a kifizetési százalékokat, hogy segítsen maximalizálni a Multiplex jutalékokat.

A 10. ábra megmutatja, milyen Multiplex szinten történik a kifizetés, összefüggésben az elért Multiplex szinttel és a fizetett mélységek maximális számával a tárgyhónapban:

(A Multiplex szintek után számolt százalékokat megtalálja a Multiplex szintek táblázatában, a 7. ábrában).

A 10. ábrában az elért fizetési mélység a fizetett mélységek maximális számához kapcsolódik, amelyek után a tanácsadó jutalékra jogosult.

10. ábra

Multiplex Szint		MPX Szint 1	MPX Szint 2	MPX Szint 3	MPX Szint 4	MPX Szint 5
Ön elérte		40 PV	75 PV	75 PV	75 PV	75 PV
Önnek van		Bármennyi	0-3	4-6	7-11	12 vagy több
Elért Fizetési Mélység	7 vagy több Fizetett Mélység (PLv)	Szint 1 szerint fizet	Szint 2 szerint fizet	Szint 3 szerint fizet	Szint 4 szerint fizet	Szint 5 szerint fizet
	6 Fizetett Mélység (PLv)	Szint 1 szerint fizet	Szint 2 szerint fizet	Szint 3 szerint fizet	Szint 4 szerint fizet	Szint 4 szerint fizet
	5 vagy kevesebb Fizetett Mélység (PLv)	Szint 1 szerint fizet	Szint 2 szerint fizet	Szint 2 szerint fizet	Szint 2 szerint fizet	Szint 2 szerint fizet

# Multiplex Vezetői Jutalék

## Nagy lehetőség

És még annál is jobb! Magasabb Multiplex szinten (3, 4, 5) a Marketing Terv új, Multiplex Vezetői Jutalék lehetősége nyílik meg Ön előtt, ami még kedvezőbbé teszi a Multiplex forgalmat.

A Multiplex Vezetői Jutalék a tanácsadó Downline-ja által elért Multiplex forgalmon alapul és három különböző arányban számítódik ki a Tárgyhónapban elért Multiplex szintektől függően (3, 4, 5).

Multiplex 3: 75PV és 4-6 minősült Multiplex Láb\* = 2%

Multiplex 4: 75PV és 7-11 minősült Multiplex Láb\* = 4%

Multiplex 5: 75PV és 12 vagy több minősült Multiplex Láb\* = 6%

\*A minősült Multiplex Láb az, amelyben van legalább egy tanácsadó, aki elért legalább 75PV-t a tárgyhónapban. Nincs garancia arra, hogy ilyen bevételre tegyen szert, és el kell fogadnia a kockázatot, hogy a jövedelem személynként változó.

Amíg a Multiplex jutalékot a bizonyos fizetett mélységeken belül elért Multiplex forgalom alapján számítjuk, addig a Multiplex Vezetői Jutalék a csoportján belül minden tanácsadó Multiplex forgalma alapján számítódik, függetlenül a Láb valódi mélységétől.

## Multiplex Vezetői Kifizetések:

A kifizetéseket részben vagy teljesen blokkolhatják olyan downline tanácsadók, akik szintén jogosultak a Multiplex Vezetői Jutalékre bármilyen Multiplex szinten a tárgyhónapban. Abban az esetben, ha Önnek van egy downline tanácsadója, aki alacsonyabb Multiplex szinten jogosult rá, az Ön Multiplex Vezetői Jutaléka részben blokkolt, a különbözetet továbbra is megkaphatja a tanácsadó csoportjából. Amennyiben azonban a downline tanácsadója ugyanazon vagy magasabb Multiplex szinten áll, az Ön Multiplex Vezetői Jutaléka teljesen blokkolt, és nem kapja meg azt a tanácsadó csoportjából. Ez csak az érintett tanácsadó alatt lévő hálózatra vonatkozik, tehát a többi láb esetében Ön ugyanúgy jogosult a Multiplex Vezetői Jutalékra.

Például:

Ön Multiplex 4 szinten áll, így 4% Multiplex Vezetői Jutaléka jogosult. A downline-jában van egy Multiplex 3 szinten álló tanácsadó, aki 2%-ra jogosult.

Tehát Ön a tanácsadó Multiplex forgalmából a különbözetet kaphatja meg, tehát a 4% - 2% = 2% Multiplex Vezetői Jutalékot.

### 11. ábra

MPX Szint	1	2	3	4	5
Személyes forgalom	40 PV	75 PV	75 PV	75 PV	75 PV
Minősült MPX Lábak*	X	0-3	4-6	7-11	12 vagy több
1. Fizetett Mélység	7%	10%	5% +2% =7%	5% +4% =9%	5% +6% =11%
2. Fizetett Mélység	7%	10%	10% +2% =12%	5% +4% =9%	5% +6% =11%
3. Fizetett Mélység	7%	10%	10% +2% =12%	10% +4% =14%	10% +6% =16%
4. Fizetett Mélység	7%	10%	10% +2% =12%	10% +4% =14%	10% +6% =16%
5. Fizetett Mélység	7%	10%	10% +2% =12%	10% +4% =14%	10% +6% =16%
6. Fizetett Mélység	5%		5% +2% =7%	10% +4% =14%	5% +6% =11%
7. Fizetett Mélység					5% +6% =11%

↓ ↓ ↓

**Multiplex Vezetői Jutalék**

### 12. ábra:

A 12. ábrán látható, hogy Önnek 4 minősült Multiplex Lába van. A 75PV és a 4 minősült Multiplex Láb alapján így 2% Multiplex Vezetői Jutalékra jogosult a teljes downline Multiplex forgalma után, a Multiplex jutalékán felül. A második láb nem számít minősült Multiplex Lábnak, mivel a 75PV egy vásárlótól származik.



## Csoportfejlesztési Jutalék (Affinity jutalékszámítás)

### Fejlessze személyes csoportját:

A Csoportfejlesztési Jutalék azon legalább Supervisor rangot elért tanácsadóknak jár, akik legalább 75PV-t értek a tárgyhónapban. A Csoportfejlesztési Jutalékot a tanácsadó személyes és csoportjából származó Affinity forgalma alapján számítjuk ki. Az Affinity forgalomba tartozik minden downline tanácsadó 75PV feletti személyes forgalma, valamint a vásárlók által elért teljes forgalom a tárgyhónapban.

**Megjegyzés:** A Csoportfejlesztési Jutalék százalékos értékét a csoportjában lévő tanácsadó rangja alapján határozzuk meg. A

Csoportfejlesztési Jutalék kifizetése a teljes személyes csoporthoz kapcsolódik.

### Csoportfejlesztési Jutalék:

A Csoportfejlesztési Jutalékot részben vagy teljesen blokkolhatják a személyes csoportjába tartozó más tanácsadók. A személyes csoportjába beletartozik Ön és minden tanácsadó és vásárló az Ön downline-jában, kivéve a legalább Executive rangot elért tanácsadók és az ő személyes csoportjuk. Amint egy downline tanácsadó eléri az Executive rangot, már nem tartozik az Ön személyes csoportjába.

### 13. ábra: Csoportfejlesztésért járó jutalék

Saját tanácsadói rang	Személyes Affinity forgalom utáni jutalék	Vásárlók forgalma utáni jutalék	Consultant rangúak forgalma utáni jutalék	Supervisor rangúak forgalma utáni jutalék	Manager rangúak forgalma utáni jutalék
Supervisor	10%	10%	10%	0%	0%
Manager	15%	15%	15%	5%	0%
Executive és nagyobb	20%	20%	20%	10%	5%

**Consultant:** Ez az Ön regisztrációját követően megkapott rang. Ezen a rangon, Ön nem jogosult Affinity jutalékra, de a korábban elmagyarázott feltételekkel jogosult lehet a Multiplex jutaléokra.

**Supervisor:** A Supervisor minősüléshez Önnek el kell érnie legalább 750 Összesített Csoportforgalmat, valamint a tárgyhónapban legalább 75PV-t. A Supervisor minősülést követő hónapban történik meg az új rang hatályba lépése, melynek révén Ön jogosulttá válik 10% jutalékra a személyes Affinity forgalom, a vásárlók Affinity forgalma és minden downline-jában lévő Consultant Affinity forgalma után. A legalább Supervisor rangú downline tanácsadók blokkolják az Ön Csoportfejlesztési Jutalékát.

**Manager:** A Manager minősüléshez Önnek el kell érnie legalább 2000 Összesített Csoportforgalmat, valamint a tárgyhónapban legalább 75PV-t. A Manager minősülést követő hónapban történik meg az új rang hatályba lépése, melynek révén Ön jogosulttá válik 15% jutalékra a személyes Affinity forgalma, a vásárlók teljes forgalma és minden downline-jában lévő Consultant Affinity forgalma után, továbbá 5% jutalékra a downline-jában lévő Supervisorok Affinity forgalma után. A legalább Manager rangú downline tanácsadók teljesen, a Supervisor rangú downline tanácsadók részlegesen blokkolják az Ön Csoportfejlesztési Jutalékát.

**Executive:** Ön két különböző módon minősülhet Executive rangon.

**Első lehetőség (a megszokott minősülési feltételek):** 4500 Összesített Csoportforgalom elérése, tárgyhónapban 800GV, amelyből legalább 350 Affinity forgalom, valamint tárgyhónapban legalább 75PV.

**Második lehetőség:** 3000 Összesített Csoportforgalom elérése legalább egy vagy két egymást követő tárgyhónapban, havonta legalább 75PV-vel, 800GV, amelyből legalább 350 Affinity forgalom, a minősülés hónapjában. Az Executive minősülést követő hónapban történik meg az új rang hatályba lépése, melynek révén Ön jogosulttá válik 20% jutalékra a személyes Affinity forgalma, a vásárlók teljes forgalma és minden downline-jában lévő Consultant Affinity forgalma után, 10% jutalékra a downline-jában lévő Supervisorok Affinity forgalma után, továbbá 5% jutalékra a downline-jában lévő Managerek Affinity forgalma után. A fenti példákhoz hasonlóan a Supervisor és Manager rangú downline tanácsadók részlegesen blokkolják az Ön Csoportfejlesztési Jutalékát.

**Megjegyzés:** Amint egy downline tanácsadó eléri az Executive rangot, Ön már nem jogosult az ő csoportjának Affinity forgalma után járó Csoportfejlesztési Jutalékra. Az egyetlen kivétel ebben az esetben, ha a downline Executive a tárgyhónapban kevesebb mint 75PV-t ért el, s így nem jogosult a saját Csoportfejlesztési Jutalékára. A Csoportfejlesztési Jutalék ilyenkor az upline következő minősült tanácsadóját illeti meg. Executive-ként Ön még Executive Vezetői Jutalékot is kaphat a downline Executive csoportjának Affinity forgalma alapján.

Ebben a példában megtekintheti a Csoportfejlesztési Jutalék működését:

Ön egy Executive, akinek van 150PV-je (75 Multiplex és 75 Affinity) és 3 Lába. Az elsőben van egy Consultant 150 Affinity Csoportforgalommal, a másodikban egy Supervisor 350 Affinity Csoportforgalommal és a harmadikban egy Manager 750 Affinity Csoportforgalommal.

Így Ön 20%-ot kap a saját Affinity forgalma után:  $75PV \cdot 20\% = 15$

A csoportjaiból a következőket kapja meg:

20% a Consultant Affinity Csoportforgalmából –  $150 \text{ AFF} \cdot 20\% = 30$

10% a Supervisor Affinity Csoportforgalmából –  $350 \text{ AFF} \cdot 10\% = 35$

5% a Manager Affinity Csoportforgalmából –  $750 \text{ AFF} \cdot 5\% = 37.50$

Így összesen 117.50 a Csoportfejlesztési Jutalék.\*

\*A jutalékokat a megfelelő pénznemre váltva.

Tanácsadóként a saját tempójában emelheti rangját. Ez az Ön üzlete. Ahogy nő a tanácsadói hálózata, úgy éri majd el a 4. ábrában bemutatott minősüléseket. Minden egyes rang elérésével a Neways a megfelelő rangot ítéli meg Önnek. Minden minősülés a rang feltételeinek teljesítését követő tárgyhónapban lép hatályba. Executive-ként a havi Executive vezetői jutalék a minősült Executive Lábak számán alapul; hacsak nem lépett még magasabb rangra.



Például, ha Ön Senior Executive és júniusban Master Executive-ként minősül, akkor a júniusi jutalékát Senior Executive-ként számoljuk ki, a júliust pedig Master Executive-ként, feltéve, hogy megtartja mind a négy minősült Executive Lábát. Amennyiben júliusban csak három minősült Executive Lába lesz, a rangja Master Executive marad, de a jutalékszámítás Senior Executive-ként történik meg.

Ugyanaz a lehetőség fennáll minden rang eléréséhez; függetlenül attól, mikor kezdte tanácsadói tevékenységét, és hogy milyen szintet ért el az upline-ja. Minél magasabb rangot szerez, annál több pénzt kereshet.

## Executive Vezetői Jutalék (Affinity Jutalékszámítás)

### Executive Vezetői Jutalék:

Az Executive Vezetői Jutalékra való jogosultság érdekében el kell érnie az Executive rangot és meg is kell tartania. Az Executive Vezetői Jutalék kizárólag az Affinity csoportforgalom után jár.

Az Executive Vezetői Jutalékra az az Executive jogosult, aki teljesítette a tárgyhónapban az Executive minősülés feltételeit (lásd az újraminősülési feltételeket a 4. ábrában).

Az Executive Vezetői Jutalék fizetési mélysége az Executive rangtól függ, amelyen a tanácsadó minősült a tárgyhónapban. A mélységeket, melyek után az Executive Vezetői Jutalék kiszámítható, az Executive Vezetői Táblázat tartalmazza (15. ábra):

### Executive minősülési feltételek csökkentése:

Amint Ön elérte az Executive rangot, a jutalékszámítási rendszer automatikusan ehhez igazítja az Ön Multiplex csoportforgalmi feltételeit, amíg azokat a feltételeket teljesíti. Először, a szabályozott forgalom maximum három Frontline Executive-től származhat, akik mind elérték a 75PV-t. A Frontline Executive nem kell, hogy személyesen szponzorált tanácsadó legyen, elég ha egy Executive Láb Önhöz legközelebbi Executive rangú tanácsadója az. A Multiplex csoportforgalom szabályozásához el kell érnie a 75PV-t és a Frontline Executive-oknak is legalább 75PV-vel rendelkezniük kell.

Mivel maximum három Frontline Executive révén előnyökre tehet szert, ez azt jelenti, hogy már van összesen 225 Multiplex csoportforgalma ( $3 \cdot 75PV$  a Frontline Executive-októl). Így már elég 575 csoportforgalom az Executive újraminősüléshez, amelyből 350 Affinity forgalom, és már megvan a három 75PV-t teljesített Frontline Executive. Amennyiben van két 75PV-t teljesített Frontline Executive, a csoportforgalomnak 650-nek kell lennie, amelyből 350 Affinity forgalom. Amennyiben csak egy 75PV-t teljesített Frontline Executive van, a csoportforgalomnak 725-nek kell lennie, amelyből 350 Affinity forgalom.

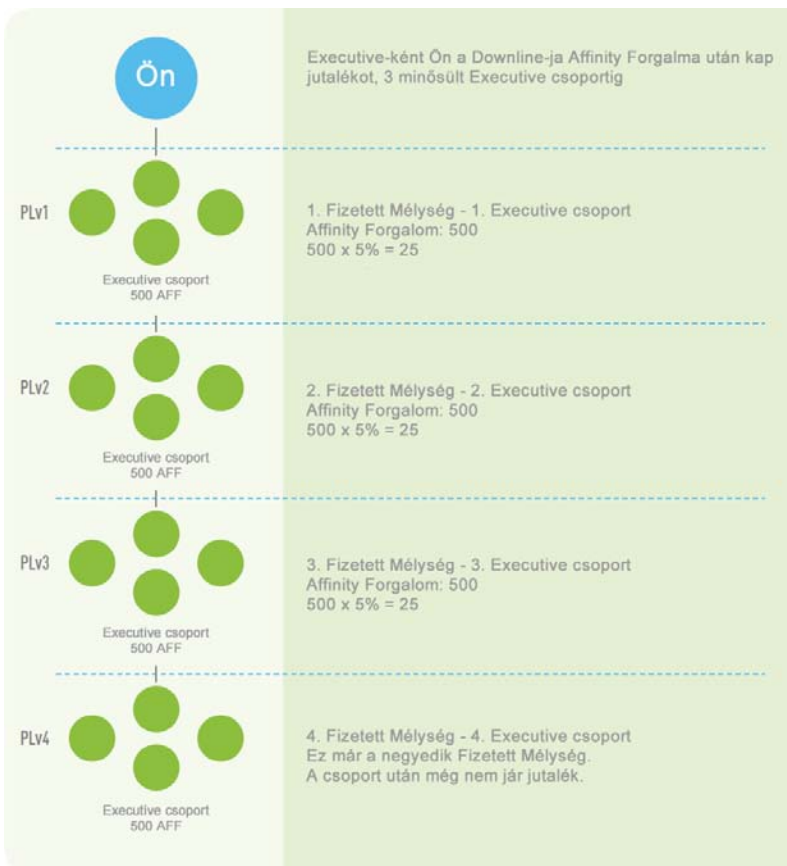
### A sűrítés előnyei:

Az Executive downline mélységek az Executive Vezetői Jutalék esetében is sűrűsödnek, hogy maximalizálhassa a jutalékát. A 17. ábra két Executive Lábát mutat meg, melyek öt, illetve négy szint mélyek. Mivel Ön az Executive Vezetői Jutalékra csak a fizetett mélységek után jogosult, így több lehetőséget kap az Affinity Jutalékszámításra. Ezt a downline sűrítésének is nevezhetjük. Így, ha a downline-jában lévő Executive-ok nem jogosultak az Executive Vezetői Jutalékra, Ön akkor is megkapja az általuk elért Affinity csoportforgalom után járó jutalékokat!

800 GV Executive	800 GV Senior Executive 3 minősült Executive Láb	800 GV Master Executive 4 minősült Executive Láb	800 GV Presidential Executive 5-6 minősült Executive Láb	400 GV Ambassador 7-8 minősült Executive Láb	200 GV Diamond Ambassador 9+ minősült Executive Láb	200 GV 1% Affinity Diamond 9+ minősült Executive Láb
5%	5%+3%=8%	5%+4%=9%	5%+5%=10%	5%+6%=11%	5%+7%=12%	5%+8%=13%
5%	5%+3%=8%	5%+4%=9%	5%+5%=10%	5%+6%=11%	5%+7%=12%	5%+8%=13%
5%	5%+3%=8%	5%+4%=9%	5%+5%=10%	5%+6%=11%	5%+7%=12%	5%+8%=13%
	Jogosultság az Autó és Otthon Kifizetési Programra.	5%+4%=9%	5%+5%=10%	5%+6%=11%	5%+7%=12%	5%+8%=13%
				5%+6%=11%	5%+7%=12%	5%+8%=13%
						Minősüljön 3 egymást követő hónapban 150.000 szervezeti forgalommal (OV) és tartsa fenn a 150.000 OV-t.

**Affinity Vezetői Jutalék**

- Az Ambassador, a Diamond Ambassador és az 1% Affinity Diamond csökkentett csoportforgalmi feltételekkel rendelkezik. Kérem, figyelje meg a táblázatban a rangokat és a minősülési feltételeket.
- A Diamond Ambassador 7% Affinity Vezetői Jutalékot kap, ami 8%-ra emelkedik, amikor elérik a 150,000 Szervezeti Forgalmat (OV) három egymást követő hónapban, és továbbra is fenntartják a 150,000OV-t minden egyes tárgyhónapban.
- A minősült Executive Láb egy olyan downline láb, amelyben van legalább egy Executive, aki teljesítette az Executive Vezetői minősülési feltételeket.



## 16. ábra: Executive Vezetői Jutalék

A teljes Executive Vezetői Jutalék ebben a példában 75.\* Ez hozzáadódik a Multiplex és más Affinity jutalékhoz, hogy megadja a teljes jutalékát.

\*A jutalékokat a megfelelő pénznemre váltva.

## Executive Jutalék – Downline Sűritése

Mint a Multiplex esetében, nem minden Executive fog Executive-ként minősülni a downline-jában.

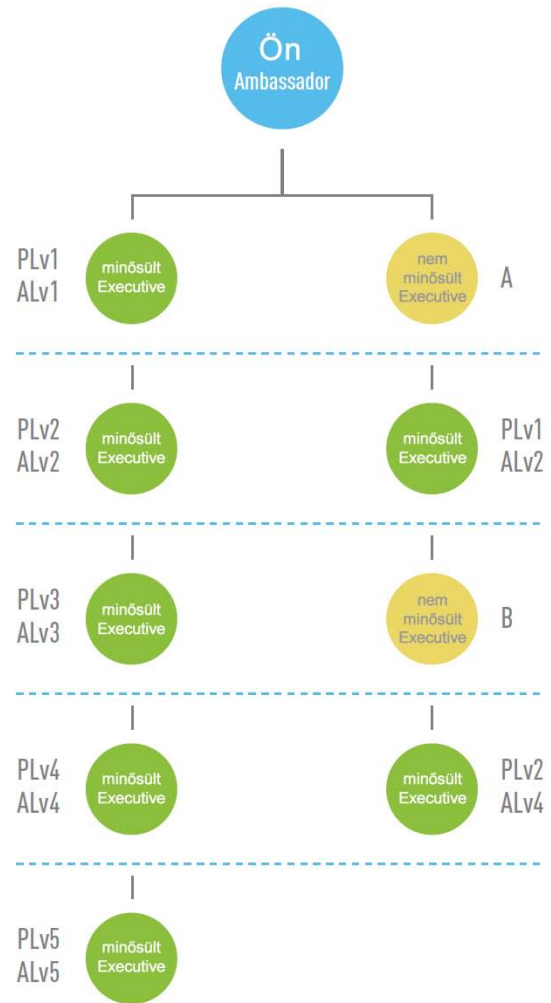
Minden hónapban a downline minősült Executive-jei fizetett mélységnek számítanak az Executive Vezetői Jutalék kiszámításánál (Affinity jutalékszámítás).

A 17. ábra egy Ambassador hálózatának két lábát mutatja meg (Ambassador az, akinek legalább hét minősült Executive Lába van a tárgyhónapban).

Kulcs a 17. ábrához: Zöld = Minősült Executive. Sárga = Nem minősült Executive.

A második sorban az A és B Executive nem minősült Executive Vezetői Jutalékra a tárgyhónapban, így, miközben Ön az Affinity forgalmuk után kap jutalékot, mindkettő összevonásra kerül más fizetett mélységekkel (az A az első a B a második fizetett mélységbe kerül).

Az első sorban minden mélység fizetett mélység is, mivel minden Executive minősült.



## Affinity Vezetői Jutalék (Affinity jutalékszámítás)

### Előnyei:

Az Affinity Vezetői Jutalékot az Executive Vezetői Jutalék részeként az Affinity jutalékszámítás alapján számítjuk ki azoknak az Executive-oknak, akik elérik a tárgyhónapban a Senior Executive vagy magasabb rangot. Az Affinity Vezetői Jutalékot az Executive-ok Affinity csoportforgalma alapján fizetjük és az alábbi öt százalékos arányok felhasználásával:

- Senior Executive rang elérésével 3% Affinity Vezetői Jutalék
- Master Executive rang elérésével 4% Affinity Vezetői Jutalék
- Presidential Executive rang elérésével 5% Affinity Vezetői Jutalék
- Ambassador rang elérésével 6% Affinity Vezetői Jutalék
- Diamond Ambassador rang elérésével 7% Affinity Vezetői Jutalék

### 8% Affinity Vezetői Jutalék elérése:

Az Affinity Vezetői Jutalék 8%-ra növeléséhez egy Executive-nak el kell érnie a Diamond Ambassador rangot 150,000 teljes hálózati forgalommal három egymást követő tárgyhónapban. Onnantól kezdve a 8% Affinity Vezetői Jutalék minden tárgyhónapban jár, amíg az aktuális tárgyhónapokban megvan a 150,000 teljes hálózati forgalom.

### Affinity Vezetői Jutalék blokkolása:

A kifizetéseket teljesen vagy részben blokkolhatja egy Executive a downline-ban, aki bármilyen Executive rang után Affinity Vezetői Jutalékot kap a tárgyhónapban. Amennyiben az Executive a downline-ban kisebb Affinity Vezetői Jutalékra jogosult, az Önét részben blokkolja, de a csoportja Affinity forgalmából megkaphatja a különbözetet. Amennyiben az Executive a downline-ban ugyanakkora vagy nagyobb Affinity Vezetői Jutalékra jogosult, az Önét teljesen blokkolja, és nem lesz jutalékra jogosult az ő csoportjának Affinity forgalmából. Ez csupán az érintett downline Executive alatti csoport után járó Affinity Vezetői Jutalékot érinti, más Executive Lábak után ugyanúgy megkaphatja az Affinity Vezetői Jutalékot.

## Neways: Álmai autójának vagy otthonának kulcsa...!

Folyamatos erőfeszítéseinek további jutalmazásaként a Neways Marketing Terv egyedi lehetőséget ajánl Önnek, hogy megszerezze álmai autóját vagy egy olyan háza legyen, amire mindig is vágyott... a Neways pedig segít a kifizetésében!

Az Autó vagy Ház Kifizetési Program egy további ösztönző, ami jutalmazza a tanácsadók folyamatos erőfeszítését az üzletük fejlesztésében.

Az Autó és Otthon Kifizetési Programhoz három egymást követő hónapban legalább Senior Executive-ként kell minősülnie és a havi jutalék jogosultságának legalább 1000 pontnak kell lennie (közvetlenül a megfelelő pénzre történő átváltás előtt) mindhárom hónapban. Amint ezt eléri, könnyedén élvezheti a program előnyeit a következő tárgyhónaptól, feltéve, hogy fenntartja a minősülési feltételeket.



Az Autó és Otthon Program kifizetései a kölcsön/lízing vagy jelzálog szerződés időtartama alatt maximum 36 hónapra szólhatnak. Az Otthon Program kifizetései folytatódhatnak a 36 hónapot követően egy új Otthon Kifizetési Program jelentkezési lapjának beadásával, ugyanarra az ingatlanra.

Az Autó és Otthon kifizetések nem haladhatják meg a kölcsön/lízing vagy jelzálog törlesztőrészletének összegét. Az összeg a havi Neways jutalék jogosultság 10%-a, de minimum 150, maximum 750 pont (közvetlenül a megfelelő pénzre történő átváltás előtt).

Még egy érv mellett, hogy milyen nagyszerű ez a Marketing Terv tanácsadóink számára!

Amennyiben kihasználja ezt a programot egy autó vagy otthon megvásárlására, kérjük, küldjön egy színes digitális fényképet önmagáról és az elért álomról, egy rövid leírás kíséretében, hogy másoknak is mesélhessünk sikereiről.

**Általános Szerződési Feltételek:** Az Autó és Otthon Kifizetési Programhoz Önnek három egymást követő hónapban el kell érnie a Senior Executive rangot és a havi jutalékjogosultságnak legalább 1000 pontnak kell lennie (közvetlenül a megfelelő pénzre történő átváltás előtt) mindhárom tárgyhónapban. A kifizetések a kezdő minősülést követő hónaptól indulnak, és mindaddig járnak, amíg a legalább Senior Executive minősülés elérése megtörtént, és megvan a legalább 1000 pontos jutalék jogosultság a tárgyhónapban (közvetlenül a megfelelő pénzre történő átváltás előtt). Amennyiben nem minősül egy adott hónapban Senior Executive rangon, úgy abban a hónapban nem lesz jogosult az Autó vagy Otthon Kifizetésre. A Neways az Autó vagy Otthon Program keretében a havi jutalékjogosultság 10%-a után, de legalább 150, legfeljebb 750 pont után fizet (közvetlenül a megfelelő pénzre történő átváltás előtt), de az Autó vagy Otthon Program kifizetései soha nem léphetik túl a kölcsön/lízing vagy jelzálog törlesztőrészletét, továbbá a kölcsön/lízing vagy jelzálog szerződés időtartama alatt történnek meg, de legfeljebb 36 hónapig. Amint a kölcsön futamideje lejárt, azt írásban jeleznie kell a Neways Europe BVBA felé. Amennyiben készpénzért vásárolja meg autóját, a Neways a fent leírtak alapján kifizeti az autó értékét 36 hónap alatt. Az Autó Kifizetési Program futamidejének végén új Autó vagy Otthon Kifizetési Program jelentkezés adható be másik autó vagy otthon vonatkozásában. Az Otthon Kifizetési Program esetében az új Otthon Kifizetési Program jelentkezési lapot a 36 hónapos időszak végéig be kell adni, hogy jogosult legyen a folytatódó Otthon kifizetésekre a jelzálog futamideje alatt, ugyanazon ingatlan esetében. Az Otthon Kifizetési Program kizárólag a

Neways Europe BVBA által kiszolgált országok területén fekvő új vagy meglévő ingatlanra vonatkozhat.

Az Autó Kifizetési Program kizárólag két évnél fiatalabb, jó állapotban lévő autóra érvényes, bár a Neways készen áll idősebb autókra vonatkozóan is elismerni a jogosultságot, amennyiben kifogástalan állapotban lévő veteránautóról van szó.

A Neways Europe döntése, hogy egy, a feltételeknél öregebb autó megfelel-e az Autó Kifizetési Programnak, vagy sem. A vásárlást mindenképp igazolni kell a programra való jogosultság érdekében. A program nem érvényes motorbiciklik, repülőgépek, mobil házak, hajók, lakókocsi, stb. kölcsönzésére/lízingelésére vagy megvásárlására.

A minősült tanácsadóknak választaniuk kell az Autó vagy az Otthon Kifizetés közül a jelentkezés leadásakor. Egyszerre tanácsadónként csak egy autó vagy otthon választható az Autó vagy Otthon Kifizetési Program keretein belül. Választását megváltoztathatja bármikor, amikor új Autó vagy Otthon Kifizetési Programra jelentkezik. A program elindításához, kérjük, tölts ki az Autó vagy Otthon Kifizetési Program jelentkezési lapját, és küldje el az eredeti példányt a Neways Europe BVBA részére, a megfelelő dokumentumok másolatával (kölcsön/lízing szerződés vagy az autóról szóló számla, illetve a jelzálog szerződés a házra angol, német, francia vagy holland nyelven) együtt. A Neways Europe BVBA fenntartja a jogot, hogy a jelentkezéseket elfogadja vagy elutasítja. Az Autó vagy Otthon kifizetések folyósítása kizárólag akkor történnek meg, ha a Neways Europe BVBA elfogadta a jelentkezést. A jelentkezés módjáról többet is megtudhat a Neways Europe Support Centre segítségével.

## További karrierlehetőségek a Neways-nél

A Neways karrier nem áll meg a Diamond Ambassador rangnál! A tanácsadók tovább is építhetik és fejleszthetik hálózatukat.

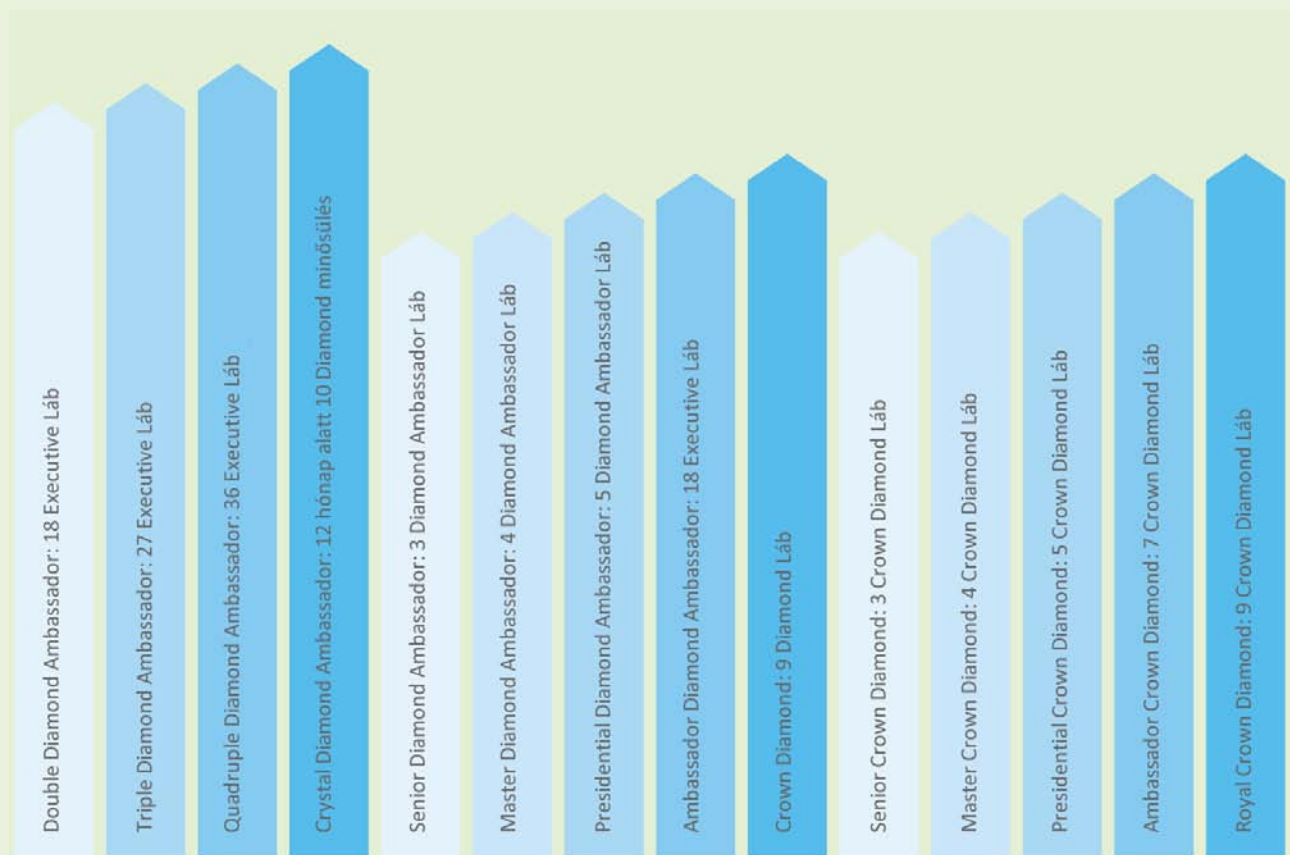
Az a kérdés:

# HOL LÁTJA ÖNMAGÁT?

A **Crystal Executive** rang a Neways üzletépítésében elvégzett folyamatos erőfeszítések jutalma, és egy kiváló módja a sikeressé válásnak. A Crystal Executive az a tanácsadó lehet, aki hat hónap során minimum öt alkalommal, legalább Executive rangon újraminősül a Neways Europe BVBA hivatalos közleményei alapján.

A **Crystal Diamond** egy különleges díj, ami a legjelentősebb üzletépítési és -fejlesztési eredmények elismerésére állítottunk fel. Ezt a címet az a tanácsadó szerezheti meg, aki 12 hónap során legalább 10 alkalommal Diamond rangon újraminősül a Neways Europe BVBA hivatalos közleményei alapján.

A Neways közleményt ad ki az új Crystal rangot elérőkről, akiknek a munkáját aztán nyilvánosan is elismeri az éves gyűléseken és más nagyobb rendezvényeken, néha különleges előjogokat is nyerhetnek a szokásos, Marketing Tervben foglaltakon felül.



Reméljük, hamarosan Ön is velünk lesz a színpadon!

## Tartalomjegyzék

Alapfogalmak	2
A Neways Marketing Terv: Egy igazságos és hatékony rendszer	3
Viszonteladói profit	3
Hogyan számoljuk a forgalmat?	4
Vezetői lépések és minősülési feltételek	5
Rangok és minősülési feltételek	6
Minősült Multiplex Lábak és Minősült Executive Lábak	7
Multiplex jutalék (Multiplex Jutalékszámítás)	8
Multiplex Vezetői Jutalék (Multiplex Jutalékszámítás)	10
Csoportfejlesztési Jutalék (Affinity Jutalékszámítás)	11
Executive Vezetői Jutalék (Affinity Jutalékszámítás)	12
Executive Jutalék – Downline Sűrítése	14
Affinity Vezetői Jutalék (Affinity Jutalékszámítás)	14
Neways: Álmai autójának vagy otthonának kulcsa...!	15
További karrierlehetőségek a Neways-nél	16



Neways Europe BVBA  
Koutenveldstraat 20  
1831 Diegem  
Belgium

[www.neways.eu](http://www.neways.eu)

Revised : 10/10  
Code : 005608

Kapcsolat:



INVESTOR IN PEOPLE

Független Neways Tanácsadó