

תוכנית התגמולים

9 דרכים פשוטות להרוויח

- התוכן נתון לשינויים
 - בתוקף החל מ-1 בנובמבר 2008 לישראל בלבד
 - המצגת לצרכי הדגמה בלבד, התוכנית המלאה תופיע באתרים הרשמיים והבלעדיים של החברה
- www.agel.com ; www.agelisrael.co.il

Retail Sales

מכירה קמעונאית



חברי הצוות יכולים לרכוש את מוצרי Agel במחיר סיטונאי ולמכור אותם במחיר המומלץ לצרכן, ובכך להרוויח מיידית רווח קמעונאי.

Fast Order Bonus

בונוס הזמנה ראשונה



Executive ערכת

בהזמנת המוצרים הראשונה של חבר צוות
שבחסותך האישית תקבל:

\$200

Personal חבילת

בהזמנת המוצרים הראשונה של חבר צוות
שבחסותך האישית תקבל:

\$35

חבילת "התחלה מהירה"

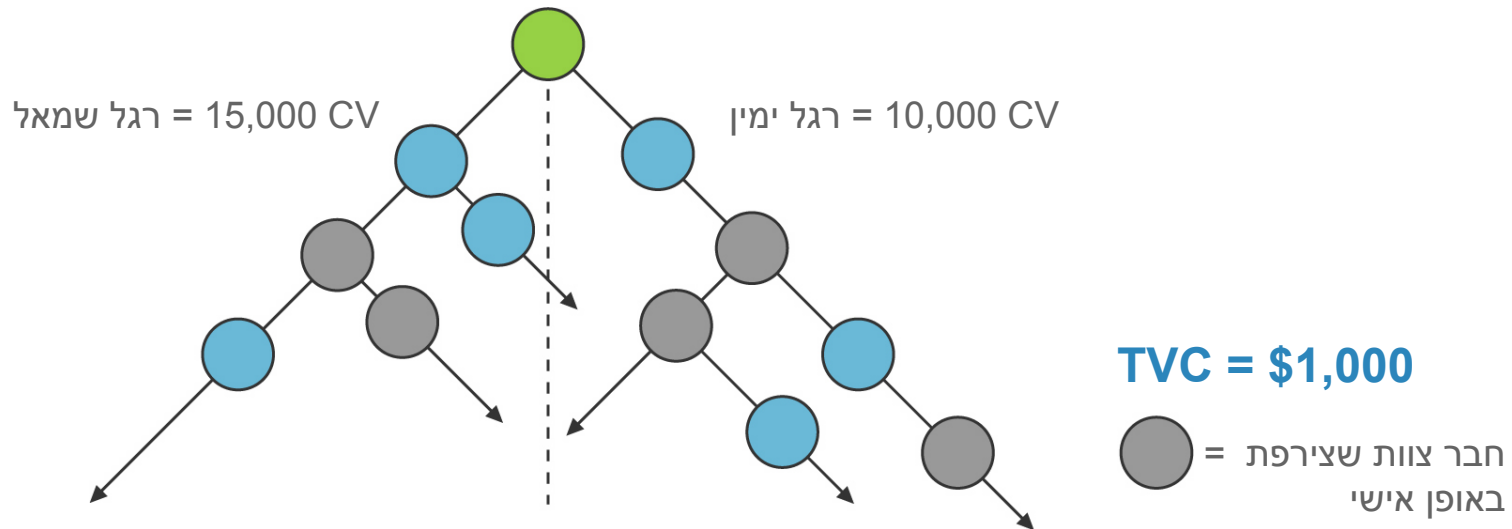
בהזמנת המוצרים הראשונה של חבר
צוות שבחסותך האישית תקבל:

\$15

בונוס חד-פעמי שתקבלו עם הזמנת המוצרים הראשונה של חבר צוות
בחסותכם האישית

Team Volume Commissions

עמלות נפח קבוצתי



- קבל 10% כל חודש מנפח כל הנקודות (CV) שברגל הקטנה שלך.
- תוכל להרוויח עד \$25,000 (CV 250,000) בכל חודש לכל מרכז פיננסי בלי הגבלה למספר הרמות שעליהן תתוגמל.

Executive Bonus

בונוס מנהלים



- 1 3% מסך ה-CV משולמים לחברי צוות ברמת Executive.
- 2 בונוס משתנה המתבסס על הגידול בעמלות הנפח הקבוצתי (Team Volume Commissions) של הקבוצה שלך מחודש לחודש.
- 3 כל גידול של CV 1,000 ברגל הקטנה = 1 נקודה
- 4 הבונוס זמין רק לבעלי פחות מ-CV 40,000 ברגל הקטנה שלהם.

לדוגמה,

במידה והחברה הגיעה ל-2 מליון CV בחודש נתון, סך כל הסכום המוקצה לבונוס זה יהיה \$60,000 (3% מסך כל ה-CV). במידה ובאותו חודש נתון יהיו -1,000 נקודות, כל נקודה תהיה שווה \$60. במידה וברגל הקטנה שלך היו CV 2,000 בחודש הקודם, ומספרם גדל ל-CV 8,200 במהלך החודש, תקבל 6 נקודות (גידול של 6,200 CV) ששווין יהיה \$360 (6 נקודות כפול \$60).



מאגר Manager

כל חודש 1% מכלל נפח העמלות (CV) בישראל ישולם כבונוס לזכאים בדרגות Supervisor, Manager או Senior Manager. הבונוס יחושב בהתאם למספר יחידות השתתפות ברווחים באותו חודש נתון.

- Supervisor יקבל 2 יחידות השתתפות ברווחים לחודש נתון
- Manager יקבל 3 יחידות
- Senior Manager יקבל 4 יחידות



מאגר Director

בנוסף, 0.5% מכלל נפח העמלות (CV) בישראל ישולם לזכאים בדרגות Director , Regional Director , הבנוס יחושב בהתאם למספר יחידות השתתפות ברווחים באותו חודש נתון.

- Director יקבל 5 יחידות השתתפות ברווחים לחודש נתון
- Regional Director יקבל 6 יחידות

Leveraged Matching Bonus

מענק מינוף תואם



	SUPERVISOR	MANAGER	SENIOR MANAGER	DIRECTOR	REGIONAL DIRECTOR	SENIOR DIRECTOR	CORPORATE DIRECTOR	DIAMOND DIRECTOR	DIAMOND DIRECTOR	DIAMOND DIRECTOR	DIAMOND DIRECTOR	DIAMOND DIRECTOR
1 st Generation		10%	15%	20%	25%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	50%
2 nd Generation						7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
3 rd Generation							7%	7%	7%	7%	7%	7%
4 th Generation								7%	7%	7%	7%	7%
5 th Generation									7%	7%	7%	7%
6 th Generation										7%	7%	7%
7 th Generation											7%	7%

כל חבר צוות בדרגת Supervisor ומעלה מרוויח אחוז מסוים מעמלות הנפח הקבוצתי (Team Volume Commissions) של חברי הצוות שבארגון שלו עד לדור שביעי תחתיו. כל חבר צוות שבחסותך באופן אישי, ייחשב לדור הראשון שלך. כשחבר צוות זה מעניק חסות לחבר צוות חדש, חבר הצוות החדש הופך להיות הדור השני שלך וכך הלאה.

3,000\$ לחודש	2,500\$ לחודש	2,000\$ לחודש	1,500\$ לחודש	1,000\$ לחודש	500\$ לחודש	מענק רכב** Luxury Car Bonus**
בכל חודש בו חבר צוות זכאי לדרגת Senior Director ומעלה, הוא יקבל את בונוס הרכב כמתואר בטבלה.						



3,000\$ לחודש	2,500\$ לחודש	2,000\$ לחודש	1,500\$ לחודש	1,000\$ לחודש	500\$ לחודש	מענק הוצאות** Expense Account**
בכל חודש בו חבר צוות זכאי לדרגת Senior Director ומעלה, הוא יקבל מענק הוצאות כמתואר בטבלה.						



חברי צוות המגיעים לדרגת Quadruple Diamond Director level שש פעמים במהלך תקופה של 9 חודשים, יהיו זכאים לרכב מסוג Lamborghini Murcielago בתוכנית ליסינג לשנתיים.



Annual Leadership Retreat

כנס המנהיגות
השנתי

בכל שנה מתקיים במיקום אקזוטי
כנס המנהיגות השנתי. לכנס
מוזמנים חברי צוות זכאים לדרגת
Diamond Director ומעלה במהלך
אותה שנה קלנדרית. דרגות שונות
זכאיות לגובה החזר הוצאות שונה
בהתחשב בטיול ובמיקום הכנס בכל
שנה.

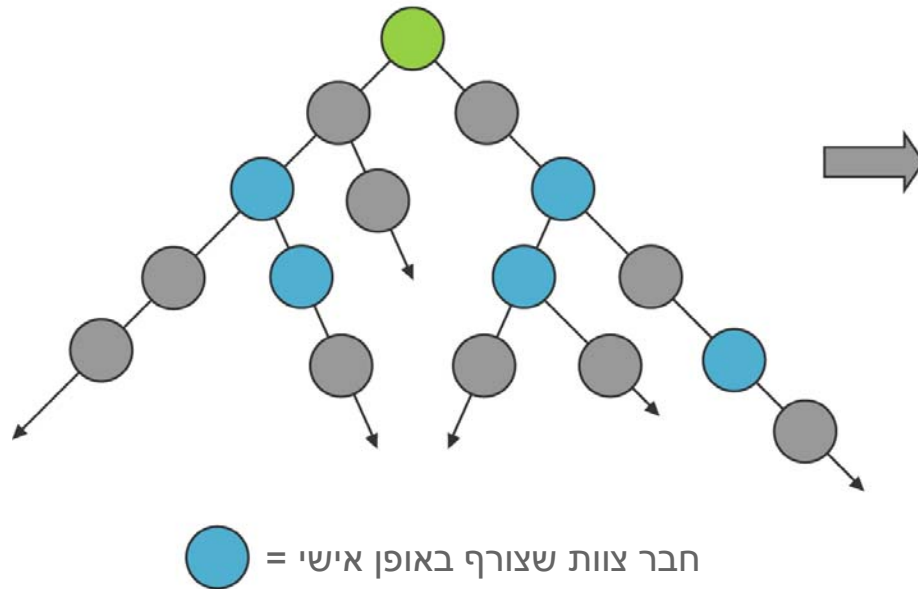


זכאות לדרגות

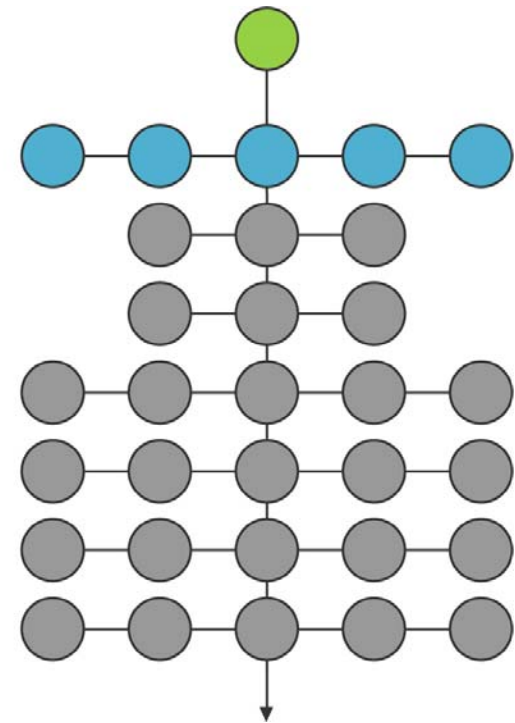
Advancement Qualifications

	SUPERVISOR	MANAGER	SENIOR MANAGER	DIRECTOR	REGIONAL DIRECTOR	SENIOR DIRECTOR	CORPORATE DIRECTOR	DIAMOND DIRECTOR	DIAMOND DIRECTOR	DIAMOND DIRECTOR	DIAMOND DIRECTOR	
REQUIREMENTS												
Minimum C/ in lesser leg		1,000	2,000	4,000	10,000	30,000	40,000	80,000	150,000	250,000	500,000	1,000,000
Personal Sponsorship lines equalling 200,000												4
Personal Enrollees qualified as Directors							2 Directors	4 Directors	6 Directors	8 Directors	12 Directors	12 Directors

מבנה לפי מיקומים



מבנה לפי צירופים



חבר צוות שבחסותך האישית נחשב לדור הראשון שלך. כשחבר צוות זה יעניק חסותו לחבר צוות חדש, חבר הצוות החדש הופך לדור השני שלך וכך הלאה.

Autoship

משלוח חודשי אוטומטי

לדעת שהמוצרים נשלחים אליך כל חודש

לדעת שהחיוב מבוצע מכרטיס האשראי שהזנת במערכת

להתאים את המשלוח החודשי שלך לכמות הרצויה ולסוגי המוצרים השונים

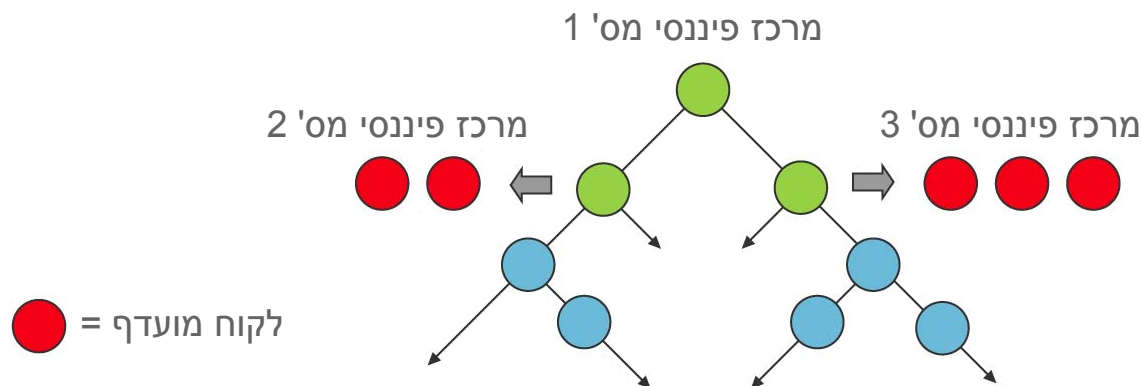
לבחור את תאריך החיוב שנוח לך: 1, 5, 10, 15, 20 או ה- 25 בחודש

להיות זכאי ל-carry over

להיות זכאי לבונוסים מתוכנית התגמול

לקוח מועדף

Preferred Customer



לקוח מועדף יכול להזמין מוצרים מבלי להצטרף לתוכנית העסקית או לשלם דמי הרשמה. לקוחות מועדפים אינם זכאים לעמלות, ויכולים לרכוש מוצר החל מ-337.5 ₪ (בהתאם למוצר) אם הלקוח המועדף משתתף במשלוח חודשי אוטומטי (Autoship), נותן החסות שלו יקבל \$5 לקופסא. נותן החסות יכול למקם את הלקוח לצד מרכז פיננסי 2 או 3, לפי בחירתו. אחרי שהצד נבחר, לא ניתן לשנות אותו. הרכישות של הלקוח המועדף תורמות לנפח הפעילות של נותני החסות בארגון. לקוח מועדף יכול להצטרף לתוכנית העסקית בכל רגע שיבחר. יהיה עליו לשלם דמי הרשמה ולבצע הזמנת מוצרים ראשונה בהתאם לרמת הרכישה שיבחר (Personal/Executive), לאחר מכן הוא ימוקם מחדש בארגון.

שדרוג רמה של הזמנת מוצרים

אם תרצה לשדרג בחודש בו ביצעת הזמנה ראשונה, תשלם רק את ההפרש. לדוגמא, אם הזמנת מוצרים ע"ס 1,282 ₪ ברמת Personal ב-5 למאי והחלטת להזמין מוצרים ע"ס 4,860 ₪ ברמת Executive ב-21 למאי, תשלם 3,578 ש"ח עבור ההפרש בין רמת Personal לרמת Executive.

אם תרצה לשדרג לאחר סיום החודש, עליך לשלם מחיר מלא. לדוגמא, אם נכנסת ברמת Personal בחודש מאי ותרצה לשדרג לרמת Executive בחודש יוני, תשלם 4,860 ₪* לחבילה הבסיסית.

* זכאות לבונוס הזמנה ראשונה (First Order Bonus) ונפח פעילות תינתן כמקובל.

Carryover

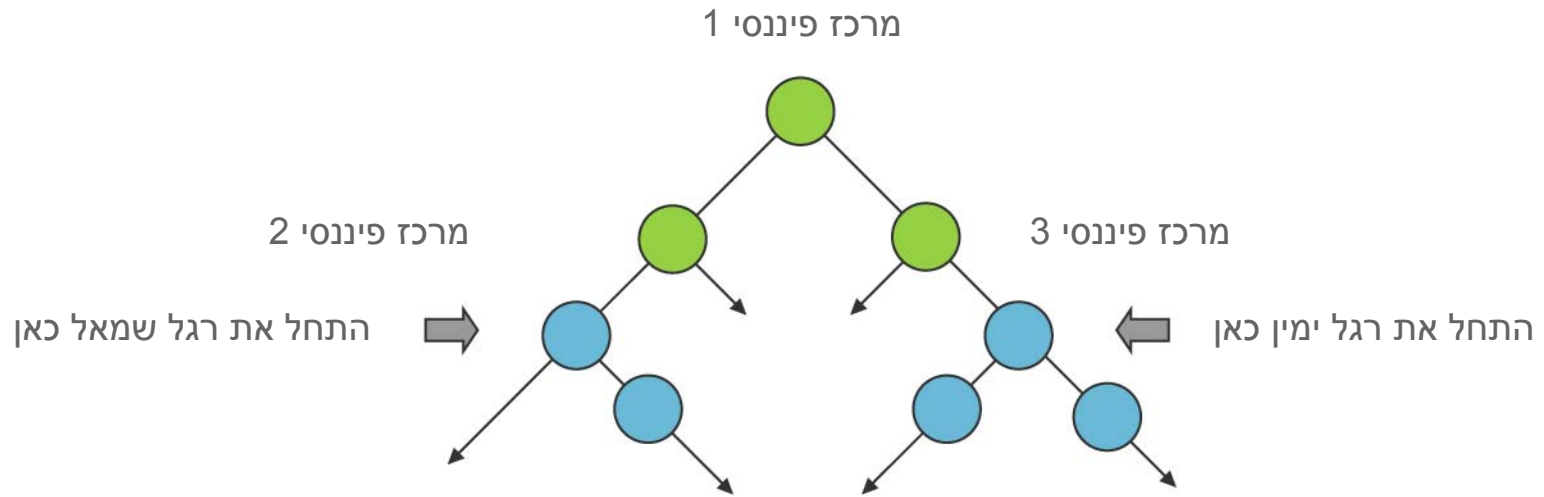
העברת נפח פעילות

- בכל סוף חודש מחושב הפרש הניקוד בין הרגל הגדולה לרגל הקטנה (עד CV 250,000 לחישוב עמלות) לתחילת החודש הבא.
- בתחילת כל חודש גודל הרגל הגדולה יהיה שווה לאותו הפרש (carry over).
- למשל, חבר צוות שהיה עם 50,000 ברגל אחת ו-20,000 ברגל השנייה, בתחילת החודש יהיה עם 30,000 ברגל אחת ו-0 ברגל השנייה.
- זאת על מנת ליצור איזשהו איזון בין הרגליים.

כדי שאפשר יהיה לעשות carry over לחודש הבא חבר הצוות צריך לעמוד בתנאים הבאים:

- הפרש של עד 5,000 – לבצע הזמנה של לפחות קופסה אחת באותו חודש
- הפרש של עד 50,000 – לבצע הזמנה של לפחות 2 קופסאות באותו חודש
- הפרש של עד 100,000 – לבצע הזמנה של לפחות 3 קופסאות באותו חודש
- הפרש של 250,000 – לבצע הזמנה של לפחות 4 קופסאות באותו חודש

שלושה מרכזים פיננסיים



רמת Executive מאפשרת לך לנהל שלושה מרכזים פיננסיים.

עליך לבצע הזמנה חודשית אחת בהתאם לדרישות כדי לשמור על זכאותך.

ניתן למקם חברי צוות בכל אחת מהרגליים של מרכז פיננסי 2 או 3.

על מנת לפתוח רגל שמאלית של מרכז פיננסי 1, עליך למקם חבר צוות חדש ברגל השמאלית של מרכז פיננסי 2. כדי לפתוח רגל ימנית, עליך למקם חבר צוות חדש ברגל הימנית של מרכז פיננסי 3.

תנאים לתוכנית העסקית

כדי ליהנות מעמלות עליך:

- א. להיות פעיל במערכת על ידי הזמנת מוצרים בנפח מסוים לפחות בכל חודש נתון
- ב. שיהיה לך לפחות חבר צוות פעיל אחד תחת חסותך האישית, שיבצע הזמנת מוצרים בנפח מסוים באותו חודש נתון

- PV 50 מזכה אותך בבונוס הזמנה ראשונה (First Order Bonus) ועמלות נפח קבוצתי (Team Volume Commissions).
- PV 100 מאפשר לך ליהנות מכל תכנית התגמולים.
- אריזת מוצרים אחת שווה כ-PV 50

תכנית התגמולים של Agel מתגמלת בהתאם לדרגה שהושגה בתקופת התשלום.

עד 50% עמלות

עד 50% מסך כל נפח העמלות בחברה יוקצו לתשלום עמלות ומענקים לחברי צוות.

במידה ו-Agel תחרוג מ-50%, יופחתו העמלות לחברי צוות עד להגיעם ל-50% תוך שימוש באמצעים הבאים. רק השינויים ההכרחיים ייעשו.

- כל עמלות חברי הצוות, למעט בונוס הזמנה ראשונה (First Order Bonus), יפחתו כנדרש.

מענקי רכב, הוצאות נסיעה וכנס מנהיגות שנתי לא יעלו על 3% מסך כל נפח העמלות בחברה.

מילון מונחים

Qualifying Product Order = הזמנה מספקת: על מנת שהזכאות לעמלות תשמר, יש לבצע בכל חודש הזמנה מספקת.

Qualified = זכאי: חבר צוות שזכרי לקבל עמלה לאחר שהזמין חבילה אחת או יותר של מוצרים.

TVC = עמלת נפח קבוצתי (Team Volume Comission)

LMB = מענק מינוף תואם (Leveraged Matching Bonus)

CV = נפח עמלות

PV = נפח אישי

Carryover = העברת ההפרש בין הרגל הגדולה לקטנה, עד לתקרה של 250,000 CV לעמלת החודש הבא.

Flushing = כאשר בתחילת חודש שני הרגליים מתחילות ב-CV 0.

Bonus Period = תקופת תשלום העמלות, המסתיימת בחצות היום האחרון של כל חודש.

Activation Order = הזמנה ראשונית, תנאי להשתתפות בתכנית העמלות של Agel.

הבחירה כולה שלך. אנחנו כאן על מנת לעזור לך להצליח...
מצטרפים היום ל-Agel. מתחילים היום את החיים הטובים.



לשאלות נוספות פנה לחבר הצוות שחשף אותך למוצרים ולחברה