

COLWAY  
Česká republika  
**SYSTÉM ODMĚN**



Úvod:  
**Proč začít spoluprací s firmou Colway?**

Naše marketingová struktura byla projektována tak, aby si v ní každý našel to správné místo. Vstoupit do našeho systému výhod a provizí mohou již naši klienti. Díky doporučení našich výrobků ostatním je mohou pro vlastní potřeby (či pro svou rodinu) získat levněji či zcela zdarma.

Stejně tak to mohou být aktivní obchodníci, kteří se chtějí naplno zasvětit do tvorby vlastních distribučních struktur. Pro ně se u nás rodí šance jako stvořená pro jejich rychlý vzestup k příležitosti vydělávat slušné peníze. Zároveň tak mohou získat finanční nezávislost, a to díky možnosti pasivního výděлку. Plně aktivní obchodní partneři navíc mohou u naší firmy získat také mnoho cen, premií a bonusů. Mohou za ně například procestovat svět, zakoupit vůz nebo si vylepšit komfort života. Tento systém umožňuje konkrétní a slušné výdělky již v prvním měsíci aktivity. Jeho stabilita je zajišťována díky další vnitřní podpoře správného rozvoje struktur. Umožňuje tak vysoké výdělky nejen „super prodejčům“, ale zároveň všem osobám, které se přičiní o rozvoj řad spokojených spotřebitelů. V našem systému nevyžadujeme, abyste cokoli prodávali. Chceme, abyste dobře poznali přednosti našich výrobků. Abyste je správně používali, sledovali jejich účinnost na Vás či Vaši rodinu. Pak se stačí o Vaše vlastní zkušenosti podělit se svými známými a naučit je učinit totéž. Zdá se Vám to příliš prosté? Ale to je vše, co je nutné učinit pro úspěch v naší firmě a Váš zisk finanční nezávislosti. Vše ostatní již záleží jen na Vaší důslednosti, chuti se učit a pomáhat druhým. Od nás dostanete všechny potřebné prostředky, abyste toho mohli dosáhnout co nejnásadněji.

Přejeme Vám mnoho úspěchů a spokojenosti s propagací našich produktů.

Ředitelství  
COLWAY ČR

## OBSAH

OBSAH.....	2
1. JAK ZAČÍT?.....	3
Registrace.....	3
2. KARIÉROVÝ RŮST A PODMÍNKY POSTUPU.....	6
Klient.....	7
Distributorské pozice.....	7
Manažerské pozice.....	8
Vedoucí pozice.....	8
3. SYSTÉM OCEŇOVÁNÍ.....	9
Startovní Premie.....	9
Meziprovize.....	11
Manažerské provize.....	11
Nadprovize.....	13
Cílové bonusy.....	13
Dodatečné ceny za dosažení vyšší manažerské pozice.....	14

## 1. JAK ZAČÍT?

### Registrace

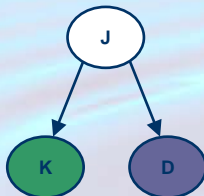
Prvním krokem pro zahájení příjemné spolupráce s firmou Colway je Vaše registrace. Spočívá v zadání Vašich osobních údajů a také podepsání registrační smlouvy. Můžete ji odeslat na adresu firmy nebo ji vyplnit elektronickou cestou na straně [www.colway.cz](http://www.colway.cz). Registrace vyžaduje "rodiče" nebo chcete-li „sponzora“, tedy osobu, která Vás k naší firmě přivedla. Rodič se o Vás postará na počátku Vaší kariéry v Colway. Měl by Vám pomoci i při prvních krocích a také při vydělání prvních peněz. Naučí Vás, jak správně budovat Váš obchod, aby Vám neustále vzkvétal. Konečně Vám také ukáže, jak registrovat nové osoby, tedy jak vytvořit svoji vlastní strukturu distributorů a klientů, protože právě v tomto článku tkví celá síla tohoto podnikání. Ale o tom později.

### Co dělat, když nemám "rodiče"?

Samozřejmě, o tomto podnikání jste se mohli dozvědět i bez ovlivnění některým z našich distributorů – „rodičů“. Ovšem jednou z našich hlavních zásad, které slouží pro ochranu práv našich představitelů, je právě funkce "rodiče". Je to velmi důležité také pro Vás, protože bez opory na počátku je daleko složitější správně řídit svoji kariéru. Proto v případě, že nová osoba nemá svého "rodiče" firma Vám jej přidělí automaticky.

Nemusíte s ním chtít spolupracovat z jiných důvodů, tedy s osobou, od které víte o COLWAY. Stejně pak se může stát, že tento člověk už není v naší firmě aktivní a proto Vám není ochoten a často ani schopen pomoci se dále rozvíjet. Možná na to prostě nemá chuť. V takové situaci je potřeba získat od tohoto "rodiče" souhlas, abychom Vám mohli najít nového.

Nejdříve se však musíte rozhodnout, na jaké pozici začnete stavět svoji kariéru. Máte dvě možnosti: Jako klient (K) nebo jako distributor (D).



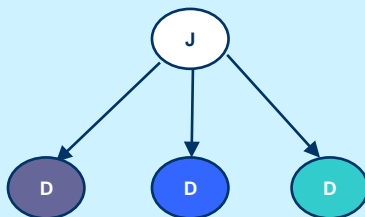
### Klient

Pokud chcete na počátku naše výrobky vyzkoušet, staňte se prosím našim klientem. Kromě možnosti nákupu máte také příležitost registrovat do své sítě jiné klienty a následně postoupit na vyšší pozici.

### Distributor

Vstupem do naší firmy jako distributor opravdu začínáte stavět svoji vlastní kariéru. Jakou rychlostí se budete rozvíjet, záleží pouze na Vás a na tom, jaké máte schopnosti ji správně vést. My se budeme snažit Vám v tom pomoci. Na počátku by však bylo vhodné, abyste se rozhodli, jakou rychlost zařadíte při startu. Už to tak často bývá, že čím více zainvestujete, tím více můžete od počátku vydělat. V naší firmě tomu také není jinak.

V závislosti na výši vloženého kapitálu máme při startu možnost vybrat jednou z 3 distributorských pozicí:



a. Distributor **D1** (slevový stupeň 20%)

Při nákupu zboží v hodnotě nad 6 250 Kč MOC\* (již se slevou 20% zaplatíte od 5 000 Kč, v závislosti na vybraném sortimentu).

b. Distributor **D2** (slevový stupeň 30%)

Při nákupu zboží v hodnotě nad 20 000 Kč MOC\* (již se slevou 30% zaplatíte od 14 000 Kč, závislosti na vybraném sortimentu).

c. Distributor **D3** (slevový stupeň 35%)

Při nákupu zboží v hodnotě nad 40 000 Kč MOC\* již se slevou 35% zaplatíte od 26 000 Kč, v závislosti na vybraném sortimentu).

V podstatě od jaké pozice chcete začít, pak také určuje, kolik můžete vydělat dalším prodejem zboží, které získáte. Vstup s balíčkem D1 Vám pomůže rychle získat peníze zpět a vydělat přes 1 200 Kč. Pokud podnikáte v oboru kosmetiky, máte svůj salón či kosmetické studio, opravdu se Vám vyplatí zakoupit nejdražší balíček. Garantujeme Vám, že Vaše klientky budou výjimečně spokojené, a Vy zakrátko získáte svůj vklad nazpět. Lehce tak vyděláte přes 14 000 Kč.

V tomhle se však ještě neskrývá hlavní síla našeho marketingu. Koupě s určitou slevou a následný prodej se ziskem je sice způsobem, jak lze lehce a rychle vydělat trochu peněz. Výrobky jsou skutečně výjimečné a se svými parametry jsou na českém trhu bezkonkurenční. Proto jsou také velmi žádané. Jsme přesvědčeni, že si mnozí rádi koupí pár lahviček elixírů krásy a mládí (kterými bezesporu výrobky na kolagenové bázi jsou). I kdybyste to zkusili jen mezi svými známými... Ani pro Vás by to tedy neměl být žádný problém.

Přece jen jste se rozhodli vytvořit stabilní zázemí, které by Vám přinášelo pravidelný měsíční příjem? Nezbytným prvkem teď bude vybudování **spotřebitelské a distribuční sítě**. Moc obchodu skutečně spočívá právě v síti. Pouze díky stvoření sítě Vám totiž vzniká šance na vybudování základu pro pasivní příjem. Tedy zřejmě nejpříjemnějšího příjmu na světě. Stačí nahlédnout do profitů, které si odebírají ze svých firem jejich tvůrci. Fast foody, supermarkety, restaurace působí v řetězcích a o výdělcích jejich vlastníků asi nemusíme hovořit. Např. v tradiční síti rychlého občerstvení jde zisk jak k vlastníkovi sítě, tak objektu. Podobně je tomu i u nás. Každý člen, kterého zaregistrujete do své sítě, se stane zdrojem příjmu jak pro něj samotného, tak pro Vás, jako tvůrce této sítě. Můžete pomoci ostatním při vylepšení jejich finanční situace a zároveň výrazně zlepšit tu svoji.

Proto není vůbec důležité, zda zakoupíte startovní balíček pro distributora nebo si koupíte vzorek kolagenu za 50 Kč a stanete se klientem. Bude to mít vliv pouze na dynamiku a rychlost Vašeho postupu. Nejdůležitější je to, že v našem obchodě nemusíte pouze prodávat naše výrobky. Stačí, když je budete užívat a dělat jim dobrou reklamu.

**Klíčem jsou registrace** nových členů sítě a jejich motivace k učení svých lidí a činění téhož. Pokud budete stimulovat rozvoj své sítě spotřebitelů a distributorů, zvýšíte tak svůj vlastní obrat. Každý nákup Vašeho klienta či distributora se načítá do Vašeho obratu až do chvíle, kdy se také stane manažerem. Vyšší obrat je úměrný také Vaším provizím. Ale o tom později.

Tímto způsobem se můžete stát manažerem řídícím svoji skupinu lidí. Dobrý manažer vede svoji strukturu nebo chcete-li síť, a zároveň podporuje její další rozvoj. Aby se Vaše síť mohla začít dynamicky rozvíjet, musíte naučit

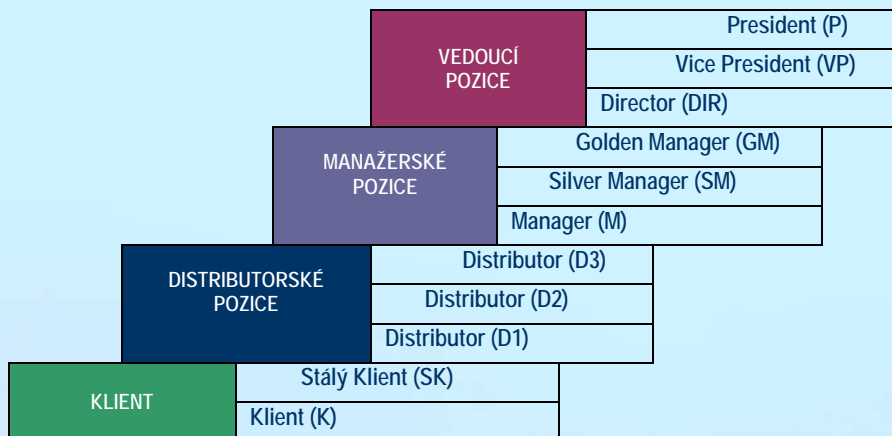
ostatní, jak mají učit nové členy sítě. Měli byste pomáhat při nových registracích a dalším rozvoji osob v síti až do jejich osamostatnění dosažením pozice manažera.

Firma Vám vstřícně poskytne pomoc ve formě školení, propagačních materiálů, motivačních ocenění, společných firemních výjezdů a zajímavých akčních nabídek na naše výrobky.

Velmi přínosnou složkou systému Colway je způsob distribuce, při kterém nemusíte být přímými prodejci výrobků. Každý se nerodí obchodníkem a v takovéto roli se nemusí cítit komfortně. Proto u nás stačí, když budete naše produkty prostě používat i šířit dobrou pověst výrobků. Každý zaregistrovaný člen sítě naší firmy od nás obdrží své identifikační číslo, což mu dává právo objednávat zboží. Lze objednávat pomocí internetu, telefonicky, faxem atd... Vám to ušetří zbytečné náklady na dopravu a finance, které Vám náleží z rozdílu mezi Vaší slevovou úrovní a slevou Vašeho klienta či distributora, Vám budou vypláceny v podobě tzv. meziprovizie.

V Colway oceňujeme vytrvalý rozvoj sítě, dosažený obrat a také nové registrace. Rozvoj Vašich struktur a Vás následný úspěch je však bezprostředně závislý na Vašich schopnostech pomáhat lidem na nižších pozicích. Tato pomoc se Vám vyplatí, protože hlavně postup lidí registrovaných ve struktuře níže pod Vámi pro Vás znamená úspěch a kariérní růst. Na vyšších pozicích pak na Vás čekají opravdu velké peníze, dodatečné bonusy a také hodnotné ceny.

## 2. KARIÉROVÝ RŮST A PODMÍNKY POSTUPU



Každý člen naší sítě má možnost postoupit na vyšší pozici. Musí ovšem odsouhlasit, že by chtěl využít našeho systému odměn. Na vyšších pozicích je tento souhlas samozřejmostí. Základem pro postup v kariéře je obrat ve struktuře a její další rozvoj.

Rozvoj struktury představuje růst kariéry a nové registrace ve Vaší síti. Obrat je jednoduše hodnota nakoupeného zboží ve Vaší struktuře.

*Vlastní obrat* = nákupy Vašich klientů a distributorů (ne však manažerů !) + hodnota Vašich osobních nákupů. Skutečnost započítávání obrátů lidí z Vaší struktury do vlastního obratu je velmi výhodná především pro manažery. Již soustředěním nevelké skupiny klientů či distributorů, kteří aktivně nakupují, můžete snadno dosáhnout měsíční manažerské kvalifikace. Ziskáváte tak nárok na čerpání manažerských provizí bez Vašich dalších vlastních investic.

Hodnota reklamních materiálů ani zboží prodávaného ve speciálních akcích v nižší ceně se nezapočítává do obratu, který je základem pro výpočet provizí. V textovém popisu každé akce se pak můžete dočíst, zda se tyto konkrétní akční nabídky započítávají do obratu.

### Jak ovlivní rozvoj Vaší sítě možnosti pro Váš další kariérový růst?

Jednoduše každý postup osob ve Vaší síti představuje také Váš kariérový růst. Příklad: přejmenování na stejnou pozici, než ta, které dosáhl člověk pod Vámi. Na příklad: pokud jste klientem a máte pod sebou klienta, který se rozhodl zakoupit distribuční balíček D1, pak také Vy automaticky postupujete na pozici distributora D1. Proto nemůžete mít ve své síti nikoho na vyšší pozici než jste Vy (platí to pouze do pozice MANAGER).

Seznámíme Vás důkladněji s jednotlivými kariérovými stupni a také s podmínkami potřebnými pro postup na tyto pozice (jak už jsme připomínali, registrace či postup ve struktuře Vás automaticky vyzvedává na pozici, na kterou tato osoba postoupila. Proto v níže uvedených podmínkách tuto možnost pomíjíme, je přece samozřejmostí)..

## Klient

**Klient** – můžete si vybrat, zda se chcete zúčastnit našeho systému slev a odměn. Pokud Vás nezajímají možnosti získání slev a nechcete dostávat informace o akčních nabídkách, máte možnost zůstat mimo systém. Nezískáváte tak právo na žádnou slevu. Jako klient, který se rozhodne do našeho systému přistoupit, po jednorázovém nákupu ve výši 1500 Kč získáváte na každý další nákup trvalou slevu 10% a postupujete na pozici Stálého klienta (SK).

**Stálý klient (SK)** - máte právo na meziprovizí z nákupů svých klientů. Je to 10%, které odpovídají rozdílu mezi cenou s Vaším slevovým stupněm a plnou cenou nákupu pod Vámi registrovaného klienta.

## Distributorské pozice

Když se stanete distributorem, získáváte právo pro distribuci našich výrobků. Distributor zároveň získává právo na meziprovizí z obrátu jemu podléhajících distributorů i klientů, které vyplývají z rozdílu slevových stupňů. Právo pro vyplacení meziprovizí za kalendářní měsíc získává distributor po prokázání aktivity (více na str. 12, ve II. Kapitole: „Systém oceňování“).

Jsou pro Vás přichystány 3 distributorské pozice: Pro postup na uvedené pozice s odpovídající úrovní slevy je třeba splnit jednou z níže vypsanych podmínek:

### Distributor D1, sleva 20%

- zakoupit zboží o minimální hodnotě 6250 Kč MOC (ihned se slevou 20%, tedy od 5000 Kč - podle vybraného zboží), nebo
- dosáhnout obrátu vlastní struktury v MOC 20 000 Kč v jednom kalendářním měsíci (včetně vlastního nákupu), nebo
- získat 3 Stálé klienty do struktury bezprostředně pod sebe (historicky).

### Distributor D2, sleva 30%

- zakoupit zboží o minimální hodnotě 20 000 Kč MOC (ihned se slevou 30%, tedy od 14 000 Kč - podle vybraného zboží), nebo
- dosáhnout spolu se skupinou spolupracovníků ve své struktuře obrátu v MOC 20 000 Kč (ale POZOR - od nominace na D1), nebo
- získat 3 Distributory D1 do struktury bezprostředně pod sebe (historicky).

### Distributor D3, sleva 35 %

- zakoupit zboží o minimální hodnotě 40 000 Kč MOC (ihned se slevou 35%, tedy od 26 000 Kč - podle vybraného zboží), nebo
- získat 3 Distributory D2 do struktury bezprostředně pod sebe (historicky), nebo
- dosáhnout spolu se skupinou spolupracovníků ve své struktuře obrátu v 40 000 Kč MOC (ale POZOR - od nominace na D1)



## Manažerské pozice

**Manager (M)** – s tu pozici se již dostáváte na rozhodující místo, z něhož získáváte také další výhody. Jednou z nejdůležitějších výhod je právo na čerpání manažerské provize z Vaší sítě manažerů. Manager má právo na slevu na výrobky ve výši 40 %. Je to nejvyšší stupeň slevy, jaký můžete u naší firmy získat.

Manager - jak už název pozice napovídá, je to osoba, která pečuje a pomáhá skupině lidí, tedy lépe řečeno svým distributorům a klientům. Proto:

možnost postupu na pozici Manager je podmíněna získáním alespoň 3 distributorů D3 do vlastní struktury (ve 3 samostatných „větvích“).

Výjimkou této podmínky je pouze situace, při které se osoba vstupující do Colway o vlastní síť nezajímá. Má zájem pouze o možnost nákupu s nejvyšší možnou slevou, tedy 40%. Předpokládáme, že o tuto variantu mohou mít zájem např. kosmetická studia či firmy, které se zabývají krásou a zdravím. Pro získání pozice manažera je v tomto případě podmínka jednorázového nákupu zboží v hodnotě alespoň 60 000 (se slevou 40% zaplatíte od 36 000 Kč - podle vybraného zboží). Pro takovou možnost je třeba zaslat do firmy kopii živnostenského listu pro danou činnost. Pro takovéto firmy máme také možnost získat pozici manažera na základě historického obrátu ve výši 80 000 Kč.

Jak jsme již zmínili, pozice Manager Vám dává právo čerpat tzv. manažerské provize z obrátů níže podléhajících manažerů. Pokud však žádného nemáte, tyto provize čerpat nemůžete. Proto zkuste od počátku budovat manažerskou síť.

### Manager nominovaný přímo

Chápeme, že zpočátku je složité budovat manažerskou síť pro následné čerpání uspokojivých výdělků. Abychom Vám pomohli s dynamickým startem, firma zpřístupnila možnost budovat Vaši manažerskou síť pomocí přímé nominace nového manažera do Vaší struktury. Vystačí, když Vámi registrovaná osoba, nakoupí jednorázově tzv. Manažerskou kvalifikaci (více na str. 12, ve II. kapitole: „Systém oceňování“). ve výši 20 000 Kč v MOC (zaplatí již ze slevou 40% pouze 12 000 Kč, podle vybraného zboží) – automaticky získává pozici Manager. Ale pozor!! Nárok na tuto variantu však máte pouze jednou ve své historii, a proto se musíte správně rozhodnout, komu tuto pozici svěříte. Možnost přímého nominování nového manažera mají osoby alespoň na pozici Manager.

**Silver Manager (SM)** Pro postup na pozici Silver Manager je třeba získat do své struktury 3 manažery přímo pod sebe.

**Golden Manager (GM)** Pro postup na GM je třeba do struktury zapojit 3 osoby na pozici Silver Manager v samostatných větvích.

Manažeři, kteří již mají ve své struktuře na nižší úrovni vlastní manažery, mohou postoupit na vyšší manažerskou pozici pod podmínkou jejich aktivity (tzn. aby splnili manažerskou kvalifikaci alespoň jednou za poslední kvartál).

## Vedoucí pozice

**Director (DIR)** Pro postup na pozici Director je třeba na první úroveň struktury zapojit alespoň 5 manažerů, z nichž budou alespoň 2 na pozici Golden Manager.

**Vice President (VP)** Postoupit na VP může Director, který do první úrovně své struktury zapojí alespoň 4 x Director (ve 4 samostatných větvích).

**President (P)**. Těto pozice dosáhne Vice President který do své struktury získá 3 x VP a 2 x Director v samostatných větvích.

### 3. SYSTÉM OCEŇOVÁNÍ

SYSTÉM OCEŇOVÁNÍ je sestaven z šesti nezávislých forem finančního odměňování členů naší organizace:

- I. STARTOVNÍ PRÉMIE
- II. MEZIPROVIZE
- III. MANAŽERSKÉ PROVIZE
- IV. NADPROVIZE PRO VYŠŠÍ MANAŽERY
- V. CÍLOVÉ BONUSY:
  - a) Holiday bonus (odpočinkové a školící)
  - b) Bonus na dům (pro financování bydlení)
- VI. DODATEČNÉ CENY

Doplňkové akce pro aktivní členy navíc nabízejí hodnotné ceny, soutěže, školení. V rámci členství v našem „Klubu krásy a zdraví“ (KKZ) Vám pro výpomoc v rozvoji obchodních struktur budou dostupné následující výhody:

1. Velmi výhodný tarif pro volání mobilními telefony (aktivní členové KKZ si vzájemně volají v rámci klubových tarifů zdarma)
2. Přístup k výhodným úvěrům na nákup zboží
3. Školící a reklamě – propagační materiál

#### Startovní Prémie

Je to program premií za získání nových distributorů. Nová osoba registruje se nákupem zboží (na výběr) v MOC hodnotě od\*:

- a. 6 250 Kč (platba ihned se slevou 20%, tedy od 5000 Kč) registrace na pozici D1.
- b. 20 000 Kč (platba ihned se slevou 30%, tedy od 14 000 Kč) registrace na pozici D2.
- c. 40 000 Kč (platba ihned se slevou 35%, tedy od 26 000 Kč) registrace na pozici D3.

Vám za tento nákup budou vyplaceny startovní prémie:

#### Moje prémie za uvedení nového distributora:

JSEM NA POZICI	D1 (20%)	D2 (30%)	D3 (35%)
Stály Klient (SK)	400 Kč	1 000 Kč	2 000 Kč
Distributor 20% (D1)	600 Kč	1 200 Kč	3 000 Kč
Distributor 30% (D2)	800 Kč	1 400 Kč	4 000 Kč
Distributor 35% (D3)	1 000 Kč	2 500 Kč	5 000 Kč
Manager (M)	1 200 Kč	3 000 Kč	6 000 Kč
Silver Manager (SM)	1 400 Kč	3 400 Kč	6 800 Kč
Golden Manager (GM)	1 500 Kč	3 700 Kč	7 400 Kč
Director (DIR)	1 600 Kč	3 900 Kč	7 800 Kč
Vice-Prezident (VP)	1 650 Kč	4 000 Kč	8 000 Kč
President (P)	1 700 Kč	4 100 Kč	8 200 Kč

\* kromě reklamního zboží

Každá registrace je vázána na vyplacení prémie bez ohraničení hloubky úrovně v celé struktuře. Nejen osobě, která danou registraci realizovala. Prémie se nenásobí, což znamená, že za registraci v jedné skupině manažer s vyšší pozicí dostává rozdíl mezi svojí úrovní prémie a úrovní prémie svého manažera nebo distributora. Zní to sice komplikovaně, ale ve skutečnosti je to velmi jednoduché.

*Příkladová struktura:*

- 1) Honza P
- 2) Markéta GM
- 3) Vašek M
- 4) Já M
- 5) Standa D3
- 6) Marta – **nová registrace na pozici D2 s nákupem za 14 000 Kč**

*Jsem v této obchodní struktuře na 4 úrovni. Jsem manažerem. Jeden z mých distributorů Standa, který je distributorem D3, zaregistroval novou distributorku Martu na pozici D2. Podle tabulky Standa za tuto registraci dostane prémie 2500 Kč. Úroveň prémie pro manažera za registraci D2 je 3000 Kč. Proto mi tedy náleží rozdíl mezi mojí úrovní prémie a prémie Standy, tzn. 3 000 – 1 500 Kč = 500 Kč. Můj sponzor Vašek ne dostane nic proto, že je na stejné pozici jako já a prémie se nenásobí. Prémie ještě obdrží Markéta 700 Kč a Honza -400 Kč.*

Obrat obsažený ve registračních nákupech (tzv. registrační obrat) slouží k vyplacení startovních prémie a nezapočítává se do provizního obratu pro výpočet meziprovizí a manažerských provizí! Vedle toho se však počítá do kariérového růstu a také do manažerské kvalifikace.

Nevznikají žádné povinnosti k získání prémie za vlastní registrace nových distributorů. Tyto prémie Vám náleží vždy. Naopak podmínkou pro získání prémie za registrace v nižších úrovních udělaných prostřednictvím Vašich je prokázání *aktivity* pro daný měsíc.

***Aktivita** - nákup produktů v minimální hodnotě 1 500 Kč MOC nebo registrace jednoho stálého klienta či distributora. Nesplnění aktivity v daném měsíci znemožňuje čerpání startovních prémie ze sítě za tento měsíc. Tyto prémie je možné vybrat ještě v měsíci následujícím, ale pod podmínkou splnění dvojnásobné aktivity (nákupu min. 2 produktů za alespoň 3000 Kč MOC, nebo 2 registrací stálých klientů).*

**BONUS.** Zaregistrováním 3 distributorů v jednom kalendářním měsíci Vám vzniká právo na bonus ve stejné výši, jako prémie z nejnižší ze tří nových registrací. Bonus je vyplácen do pozice MANAGER (M). Na vyšší manažerské pozice se již nevztahuje, získávají však nárok na cílové bonusy (více na str. 13).

Prémie jsou uvedeny v cenách netto (bez DPH). Plátcí DPH dostávají prémie navýšené o DPH ve výši 20%.

## Meziprovize

Stálí klienti, distributoři a také všichni manažerové dostávají dodatečně právo na MEZIPROVIZE. Jsou počítány z obrátů uskutečněných ve vlastní struktuře prostřednictvím níže ve struktuře zapojených distributorů a klientů. Jejich výše vyplývá z rozdílů slevových stupňů (pokud v nich rozdíl jsou). Výše meziprovizí pro pozice:

MANAGER	5 – 40 %
DISTRIBUTOR D3	5 – 35 %
DISTRIBUTOR D2	10 – 30 %
DISTRIBUTOR D1	10 – 20 %
STÁLÝ KLIENT	10 %

Podmínkou pro získání meziprovizí ze strany distributorů a manažerů je jejich *aktivita* (defin. str.10). Stálí klienti nemusí plnit kvalifikační nákup. Nesplnění kvalifikačního nákupu v daném měsíci znemožňuje čerpání meziprovizí i prémii při startu. Tyto provize je možné vybrat ještě v následujícím měsíci, ale pod podmínkou splnění dvojnásobné aktivity (nákup alespoň 2 produktů nebo 2 registrace).

Meziprovize se počítají na základě obrátu v cenách netto (bez DPH). Plátcí DPH mají své provize navýšené o DPH, pod podmínkou vystavení faktury. Můžeme také vystavit fakturu Vaším jménem, pokud nás k tomuto úkonu zmocníte.

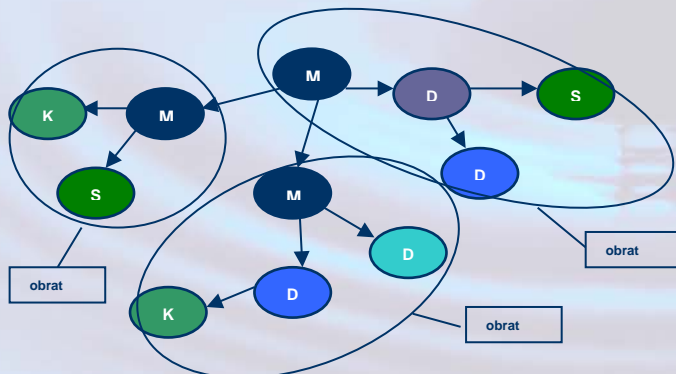
## Manažerské provize

Manager získává dodatečně právo na manažerské provize z obrátu dosaženého v celé jeho struktuře manažerských skupin.

1 - ní úroveň	10 %
2 - há úroveň	7 %
3 - tí úroveň	5 %
4 - tá úroveň	4 %
5 - tá úroveň	3 %
6 - tá úroveň	2 %
7 - má úroveň	1 %

### Jak se počítá manažerský obrát?

Váš manažerský obrát je celkovým součtem osobně nakoupeného zboží v daném měsíci + zboží nakoupeného Vašimi distributory a klienty (v MOC). Pokud máte ve struktuře manažera, jeho/její nákupy a nákupy jeho/jejích distributorů a klientů už se nepočítají do Vašeho obrátu – je to už jeho/její vlastní manažerský obrát. Tento obrát je obrátem ve Vaší první úrovni, což znamená, že po splnění manažerské kvalifikace obdržíte 10% z tohoto obrátu.



### Manažerská kvalifikace

Podmínkou pro vyplacení manažerské provize je dosažení kvalifikace alespoň jedním z níže uvedených způsobů:

1. Manažerský obrat (Vaše objednávky + objednávky vlastních distributorů a klientů bez manažerů) přesáhne 20 000 Kč v MOC
2. osobní registrace **1 distributora D2**
3. osobní registrace **3 distributorů D1**

Pro získání manažerské provize z:

1. - **2. úrovně** musí MANAGER mít alespoň jednoho manažera v první úrovni
1. - **4. úrovně** je třeba dosáhnout pozice SILVER MANAGER (3x MANAGER v 1. úrovni, z nichž je alespoň 1 aktivní = dosáhl manažerské kvalifikace).
- 1 - **7. úrovně** je od pozice GOLDEN MANAGER a v první úrovni má alespoň 2 aktivní manažery).

Manažerské provize jsou vypláceny na základě obrátu načítaného v manažerských cenách netto (bez DPH). Na základě obrátu v manažerských cenách, protože klienti a distributoři již nakupují v nejvýhodnějších slevových kategoriích a rozdíly od manažerských cen jsou vypláceny jako meziprovizie jejich manažerům. Jsou počítány na základě obrátu v cenách netto (firma totiž musí DPH zaplatit).

### Příklad. Jak počítat provize pro manažera?

Tímto příkladem Vám nastíníme, jak vypočítáme pro Vás provize:

	Objednávky MOC
<u>Venda M (40%)</u>	20 000 Kč
1) Standa M (40%)	60 000 Kč
2) Marta Sk (10%)	2 990 Kč
2) Honza D3 (35%)	8 500 Kč
3) Martin D2 (30%)	15 000 Kč
1) Anna M (40%)	20 000 Kč

V této jednoduché struktuře Vám připadá 10 % z obrátu manažera Standy. Jak zde vidíte, byla splněna kvalifikace 20 000 Kč v MOC. Abychom mohli spočítat provize, musíme nejdříve sečíst jeho obrat manažerský.

Nákupy v MOC ve struktuře toho manažera:

15 000 Kč vlastní nákup + 8 000 Kč nákup D1+ 2 000 Kč nákup klienta= **25 000 Kč**

Jaký je maloobchodní obrat 25 000 Kč v manažerských cenách netto?

25 000 Kč – 40% manažerská sleva - DPH 20% = 25 000 Kč \*0,6 / 1,2 = **12 500 Kč**

V tomto případě obrat manažera činí 25 000 Kč v MC, respektive 12 500 Kč v manažerských cenách netto.

Provize Vás:

10% x 12 500 Kč = **1 250 Kč netto**

## Nadprovize

Jsou vypláceny od pozice DIRECTOR při překročení obratu načítaného v manažerských cenách z celé struktury. Pokud převyší 1 milion Kč, náleží mu řídicí nadprovize ve výši 1% z obratu celé struktury (bez ohraničení hloubky úrovní).

Od pozice VICEPRESIDENT je nadprovize ve výši 1 % vyplácena automaticky (nezávisle na výši obratu), při překročení obratu 3 miliony narůstá na 2 %.

Od pozice PRESIDENT je nadprovize ve výši 2 % vyplácena automaticky (nezávisle na výši obratu), při překročení obratu 10 milionů narůstá na 3 %.

Nadprovize se nenásobí, což znamená, že nadprovize vyplácené ve stejné struktuře jsou odčítány z nadprovize pro nadřazeného manažera.

## Cílové bonusy

### HOLIDAY BONUS (HB)

- Určen je výhradně pro odpočinek, rekreaci, cesty a školení
- Od pozice SILVER MANAGER
- 2 % z obratu třetí úrovně do výše 100 000 Kč ročně
- Započítáván kvartálně za ta čtvrtletí, ve kterých bylo každý měsíc dosaženo manažerské kvalifikace

### BONUS NA DŮM (DB)

- Určen je výhradně pro nákup či splátky domu, bytu, rekonstrukce, pozemku
- Od pozice DIRECTOR
- 2% z obratu páté generace do výše 500 000 Kč ročně
- Započítáván ročně za ta léta, ve kterých bylo každý měsíc dosaženo manažerské kvalifikace

Výše jmenované tři bonusy a také hodnotné ceny nahrazují provize a bonusy vyplácené z obratu nulové úrovně, neboť manažer z obratu této úrovně i tak dostává meziprovizie. Potenciál obratu vznikajícího na 3. – 5. úrovni zabezpečuje aktivním osobám vysoké bonusy a motivuje ke značně účinnějšímu působení při výpomoci a školení osob na hlubších úrovních.

linie	MANAGER	SILVER MANAGER	GOLDEN MANAGER	DIRECTOR	VICE PRESIDENT	PRESIDENT
L1	10%	10%	10%	10%+1%	10%+2%	10% +3%
L2	7%	7%	7%	7%+1%	7%+2%	7%+3%
L3		5% +2%HB	5%+2%HB	5%+1%+2%HB	5%+2%+2%HB	5%+3%+2%HB
L4		4%	4%+2%AB	4%+1%+2%AB	4%+2%+2%AB	4%+3%+2%AB
L5			3%	3%+1%+2%DB	3%+2%+2%DB	3%+3%+2%DB
L6			2%	2%+1%	2%+2%	2%+3%
L7			1%	1%+1%	1%+2%	1%+3%
L8- ∞				+ 1% nad 1 milion Kč	+ 2 % nad 3 miliony Kč	+ 3% nad 10 milionů Kč

### Dodatečné ceny za dosažení vyšší manažerské pozice

**SILVER MANAGER** - v průběhu 2 měsíců od nominace na pozici Manager – mobilní telefon s ročním předplatným či digitální fotoaparát.

**GOLDEN MANAGER** - v průběhu 4 měsíců od nominace na pozici Silver Manager – digitální videokamera nebo navigace GPS.

**DIRECTOR** – v průběhu 6 měsíců od nominace na pozici Golden Manager - notebook nebo multimediální projektor

**VICE PRESIDENT** – v průběhu 12 měsíců od nominace na Director = 1 x cesta kolem světa, nebo pro 2 osoby pobyt do vybraného místa na světě.

**PRESIDENT** - v průběhu 24 měsíců od nominace na Vice President = služební automobil Volvo nebo Mercedes.

Podrobnosti k hodnotným cenám a konkrétní akční nabídky jsou k nahlédnutí na internetových stránkách firmy: [www.colway.cz](http://www.colway.cz)