

MARKETING PLAN

ENERGETIX SISTEM PROVIZIJA - MARKETING PLAN VAM PRUZA MOGUĆNOST IZUZETNE ZARADE U VRLO KRATKOM ROKU.

KREIRAN JE TAKO DA VAS MOTIVIRA I ZA LIČNU PRODAJU I ZA GRADENJE SOPSTVENE PRODAJNE STRUKTURE.



NEVJEROVATNA MOGUĆNOST ZARADE !!! ENERGETIX MARKETING PLAN



ŽELITE DA OSTVARITE VAŠE SNOVE ALI NE ZNATE KAKO?

HOĆETE DA ZARADITE MNOGO NOVCA ALI TAKOĐE NE ZNATE KAKO?

HTJELI BISTE DA BUDETE USPJEŠNI I CIJENJENI, ALI PONOVO NE ZNATE KAKO?

PRIDRUŽITE NAM SE I MI ĆEMO VAS NAUČITI KAKO SVE TO OSTVARITI!!!

Energetix Vam nudi nevjerovatnu mogućnost zarade kroz distribuciju jedinstvenog magnetno-terapeutskog nakita, dodataka ishrani i prirodne kozmetike, te priliku da svoju sudbinu uzmete u sopstvene ruke.

Energetix-ov sistem provizija (Marketing plan), omogućava Vam postizanje finansijskog uspjeha u vrlo kratkom roku. Kreiran je tako da će Vas motivisati kako za ličnu prodaju, tako i za građenje sopstvene prodajne strukture. Radom u Energetix-u Vaš trud će se višestruko isplatiti jer Vaša zarada zavisi isključivo od ličnog uspjeha i ničim nije limitirana.

Učlanjenjem u Energetix napravićete prvi korak ka uspješnom životu i visokim primanjima koja su njegova osnova, ali ćete takođe uraditi mnogo na svojoj afirmaciji - kako pred drugima tako i pred samim sobom.

RADOM U ENERGETIX-U MOŽETE ZARADITI NA DVA NAČINA !!!

kroz direktnu prodaju prekrasnih i zdravstveno korisnih proizvoda uz korištenje 4nivoa popusta pri njihovoj kupovini;



a) kroz formiranje Vaših timova saradnika koji će Vam omogućiti da zarađujete na njihovom prometu, kao i na prometu koji budu ostvarivale njihove prodajne strukture.

Prije objašnjenja Energetix-ovog marketing plana potrebno je precizno definirati osnovne pojmove koji se u njemu koriste:

VLK (vrijednost lične kupovine) je vrijednost Vaše lične kupovine u toku jednog kalendarskog mjeseca, računata po preporučenim maloprodajnim cijenama iz zvaničnog cjenovnika.

VGK (vrijednost grupne kupovine) je zbir vrijednosti Vaše lične kupovine (VLK) i ličnih kupovina svih članova (ali ne i Marketing Direktora), i to do prvog Marketing Direktora (MD-a) u Vašoj strukturi. Članovi mogu biti pozicionirani u bilo kojoj dubini Vaše strukture. Vrijednost grupne kupovine se računa za period od jednog kalendarskog mjeseca računajući po preporučenim maloprodajnim cijenama iz zvaničnog cjenovnika. Podvlačimo da se u Vaš VGK ne računa VLK Vašeg podređenog MD-a

KVGK (kumulativna vrijednost grupne kupovine) je zbir vrijednosti Vaše lične kupovine (VLK) i ličnih kupovina svih članova (ali ne i Marketing Direktora), i to do prvog Marketing Direktora (MD-a) u Vašoj strukturi, u neograničenom vremenskom periodu računajući po preporučenim maloprodajnim cijenama iz zvaničnog cjenovnika. Članovi mogu biti pozicionirani u bilo kojoj dubini Vaše strukture. Podvlačimo da se u Vaš VGK ne računa VLK Vašeg podređenog MD-a.

UP (ukupan promet) je zbir vrijednosti ličnih kupovina (VLK) svih članova u Vašoj ukupnoj podređenoj strukturi (u svim njenim dubinama), bez Vašeg VLK, u toku jednog kalendarskog mjeseca računajući po preporučenim maloprodajnim cijenama iz važećeg cjenovnika.

UPG (ukupan promet grane) je zbir vrijednosti ličnih kupovina (VLK) svih članova u Vašoj ukupnoj strukturi (u svim njenim dubinama), počevši od Vašeg prvog neposredno uključenog člana koji se nalazi u Vašoj prvoj liniji strukture, računajući i njegov VLK, u toku jednog kalendarskog mjeseca. Praktično, početak svake Vaše grane je Vaš prvi neposredno uključeni član (u prvoj liniji Vaše strukture), bez obzira koji status on ima.

NIVOI POPUSTA ZA LIČNU KUPOVINU

U zavisnosti od ostvarenog statusa koji je član Energetixa dostigao, zavisi nivo popusta koji ostvaruje na svoju ličnu kupovinu. Statusi su sljedeći:

1. DISTRIBUTER

Čim potpišete Ugovor o članstvu i dobijete starter set, koji se sastoji od jednog Energetix proizvoda, kataloga, cjenovnika, priručnika za distributere, obrasca za poručivanje robe, plakata, CD sa promotivnim filmom, itd..., postićete status Distributera i **nivo popusta od 20%** na svu Vašu buduću ličnu kupovinu.

Npr.: - ukoliko je preporučena maloprodajna cijena nekog proizvoda 100, Vi ga kupujete za 80 bodova.

Članstvo u Energetix-u je trajno.

2. SENIOR DISTRIBUTER

Postoje **2 načina** da se kvalifikujete za ovaj nivo:

A) jednokratnom ličnom kupovinom kompleta proizvoda (inicijalni set za prezentaciju), u vrijednosti od **300 bodova** čime dobijate status **SENIOR DISTRIBUTERA** i **nivo popusta od 25%**, koji se odnosi kako na tu kupovinu kojom se kvalifikujete za nivo Senior Distributera, tako i na sve Vaše buduće lične kupovine;

Npr.: - ukoliko je cijena kompleta proizvoda 310 bodova po preporučenim maloprodajnim cijenama Vi ga kupujete za 232,50 bodova.

B) grupnom kupovinom od 420 bodova svih članova u Vašoj strukturi koji se po marketing planu računaju za Vaš VGK, i to u neograničenom vremenskom periodu (kumulativni VGK). Vaš nivo popusta će odmah po ispunjenju ovog uslova biti 25% za sve Vaše buduće lične kupovine.

Svagog mjeseca, svakom saradniku, biće izračunat kumulativni VGK (KVGK) koji ostaje njegova trajna kategorija.

Kada god dostignete navedeni obim grupne kupovine (VGK), čak i ako je to slučaj u sredini mjeseca (npr. 15.- tog u mjesecu), **odmah po ispunjenju uslova visine VGK dobijate status Senior Distributera i nivo popusta od 25% za svaku narednu ličnu kupovinu.**

Jednom dostignuti nivo popusta za kupovinu Energetixovih proizvoda je trajan.

3. MENADŽER

Postoje **2 načina** da se kvalifikujete za ovaj nivo:

A) jednokratnom kupovinom ličnom proizvoda po Vašem izboru u vrijednosti od **700 bodova** čime dobijate status **MENADŽERA** i **nivo popusta od 30%**, koji se odnosi kako na tu kupovinu kojom se kvalifikujete za status Menadžera, tako i na sve Vaše buduće lične kupovine;



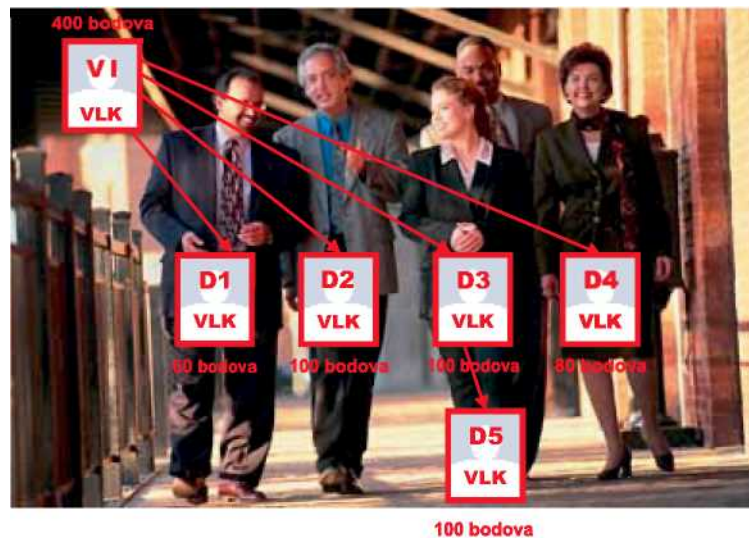
B) grupnom kupovinom od 840 bodova svih članova u Vašoj strukturi koji se po marketing planu računaju za Vaš VGK i to u neograničenom vremenskom periodu (kumulativni VGK). Vaš nivo popusta će odmah po ispunjenju ovog uslova biti 30% za sve Vaše buduće lične kupovine.

Svakog meseca svakom saradniku, biće izračunat kumulativni VGK (KVGK) koji ostaje njegova trajna kategorija.

Ukoliko bilo kada dostignete navedeni obim grupne kupovine (VGK), odmah po ispunjenju uslova visine VGK dobijate status Menadžera i nivo popusta od 30% za svaku narednu ličnu kupovinu.

Jednom dostignuti nivo popusta za kupovinu Energetixovih proizvoda je trajan.

GRAFIČKI PRIKAZ VGK = 840 BODOVA



U gornjem grafičkom prikazu Vaš VGK od 840 bodova se sastoji od Vašeg VLK koji iznosi 400 bodova i od zbira kupovina Vaših, svih sponzoriranih članova koji nemaju tatus MD-a, tj. distributera u prvoj liniji (VLK D1-60 bodova + VLK D2-100 bodova + VLK D3-100 bodova + VLK D4-80 bodova, te distributera u Vašoj drugoj liniji strukture D5 čiji je VLK 100 bodova). Bitna napomena je da se radi o **kumulativnim iznosima VLK i VGK.**

4. MARKETING DIREKTOR

I za ovaj status postoje 2 načina da se se za njega kvalifikujete:



A. MJESEČNA KVALIFIKACIJALIFIKACIJA

Dostizanjem vrijednosti grupne kupovine (VGK) u iznosu od 1.900 bodova isključivo u jednom kalendarskom mjesecu.

Potreban iznos VGK može se ostvariti i jednokratnom kupovinom, ali bi se na nju samu obračunao popust od 30% (u tom slučaju se uslov visine VGK realizuje kroz ličnu kupovinu, tj. VLK).

Po ispunjenju ovog uslova od prvog dana narednog kalendarskog mjeseca saradnik će dobiti status **MARKETING DIREKTORA** i nivo popusta od 40% za sve naredne lične kupovine.

Ukoliko se dva saradnika u istom kalendarskom mjesecu kvalifikuju za poziciju Marketing Direktora iznos vrijednosti grupne kupovine (VGK) nadređenog saradnika mora biti veća za 760 bodova od vrijednosti grupne kupovine (VGK) podređenog saradnika.

Praktično nadređeni saradnik mora imati, pored VGK podređenog saradnika koji u tom mjesecu postaje Marketing Direktor, još minimalno 760 bodova prometa u strukturi mimo strukture tog saradnika (40% prometa u strukturi mimo strukture saradnika koji u tom mjesecu postaje MD), ili 760 bodova lične kupovine (VLK).

Uslov angažovanog i neangažovanog prometa se primjenjuje samo u slučajevima kada se dva člana iste prodajne strukture u istom periodu kvalifikuju za status Marketing Direktora.

Po ispunjenju ovog uslova od prvog dana narednog kalendarskog mjeseca oba saradnika dobice status **MARKETING DIREKTORA** i nivo popusta od 40% za sve naredne lične kupovine;

B. TROMJESEČNA KUMULATIVNA KVALIFIKACIJA

Dostizanjem vrijednosti grupne kupovine (VGK) u iznosu od 2.750 bodova u tri uzastopna kalendarska mjeseca (kumulativni VGK).



Svakog mjeseca, svakom saradniku, biće izračunat kumulativni VGK (KVGK) koji ostaje njegova trajna kategorija.

Po ispunjenju uslova visine KVGK saradnik će od prvog dana narednog kalendarskog mjeseca, dobiti status **MARKETING DIREKTORA** i nivo popusta od 40% za sve naredne lične kupovine.

Ukoliko podređeni saradnik prije svog nadređenog saradnika ispuni uslov za dostizanje ranga Marketing Direktora, vrijednost kumulativne grupne kupovine (KVGK) podređenog saradnika koji je on upotrijebio za postizanje svog statusa Marketing Direktora, smatra se angažovanim prometom za onog

nadređenog. U tom slučaju da bi nadređeni saradnik i sam postao Marketing Direktor, pored kumulativnog VGK podređenog od minimalno 2.750 bodova, mora u tri uzastopna kalendarska mjeseca da ostvari još 1.000 bodova prometa u strukturama mimo one koja pripada podređenom saradniku koji je prije njega postao Marketing Direktor.

Praktično, nadređeni saradnik mora da skupi pored VGK podređenog saradnika koji je postao Marketing Direktor prije njega, još minimalno 1.000 bodova prometa u strukturi mimo strukture tog saradnika (40% neangažovanog prometa „sa strane„), ili 1.000 bodova lične kupovine (VLK) koji se uvijek smatra neangažovanim.

Ukoliko u međuvremenu još neki od podređenih saradnika ispuni uslov za rang MD, nadređenom saradniku će se i taj VGK smatrati angažovanim, te će ako i sam želi da dostigne rang MD-a morati u ostalim prodajnim strukturama da ostvari dodatnih 1.000 bodova u takođe tri uzastopna kalendarska mjeseca. Nadređeni saradnik ima rok od godinu dana, računajući od mjeseca kada je njegov podređeni saradnik postao Marketing Direktor, da ispuni uslov ispunjenja zadatog neangažovanog prometa. Taj princip angažovanog i neangažovanog prometa će se poštovati kada god se u strukturi dešava da podređeni saradnik prije svog nadređenog postane Marketing Direktor.

Po ispunjenju ovog uslova od prvog dana narednog kalendarskog mjeseca nadređeni saradnik dobiće status **MARKETING DIREKTORA** i nivo popusta od 40% za sve naredne lične kupovine. Parametar kumulativnog tromesečnog VGK će uvek biti izračunavan za prethodna tri kalendarska mjeseca.

Jednom postignuti nivo popusta za kupovinu Energetixovih proizvoda je trajan.

5. NAPREDOVANJE U VIŠI STATUS MD

Kada jednom postanete Marketing Direktor, pred Vama je mogućnost napredovanja u više rangove tog statusa, i to u tri faze.

5.1. Prva faza u napredovanju MD-a je definirana kao širenje podređene strukture povećanjem broja grana menadžmenta. Napredovanja od ranga Marketing Direktora do ranga Internacional MD je uslovljeno brojem promoviranih MD-ova prema sljedećoj tabeli.

Potrebni uslovi:

Status	Executive MD	Area MD	Region MD	National MD	International MD
*	1	2	3	5	8

Pri čemu je:

* **broj lično sponzorisanih Marketing Direktora (MD) u liniji strukture potrebnih da bi član stekao određeni trajni rang MD-a, odnosno broj grana u kojima postoji Marketing Direktor u bilo kojoj dubini podređene strukture;**

Po dostizanju statusa Internacional MD možete napredovati i dalje, u više rangove koji su rezervirani samo za one najbolje, za one koji u ovom poslu sa svojim menadžmentom kontinuirano postižu izuzetne rezultate.

5.2 Druga faza u napredovanju MD-a je definirana kao povećanje broja dubina podređene strukture, i rad na kvalitativnom osposobljavanju menadžmenta, što treba da rezultira povećanjem prometa, kako ukupnog tako i onog po pojedinim granama strukture.

5.3 Treća faza u napredovanju MD-a je definirana u cilju osamostaljivanja određenih grana podređene strukture u smislu osposobljavanja podređenih visoko rangiranih menadžera da samostalno upravljaju određenim granama strukture, što bi omogućilo nadređenom menadžeru rad na stvaranju novih ključnih grana i dalji razvoj menadžmenta.



NAGRAĐIVANJE SARADNIKA

Pored ostvarivanja popusta pri ličnoj kupovini Energetixovih proizvoda za svakog člana postoji mogućnost dodatnih zarada još na jedan od sljedeća tri načina:

A) KVALIFIKACIONI BONUS

Kvalifikacioni bonus, kao drugi način zarade, pored inicijalnog popusta za ličnu kupovinu, definiran je kao razlika između Vašeg nivoa popusta i nivoa popusta svih članova u Vašoj strukturi sve do člana koji ima status Marketing Direktora (MD-a).



Bitna napomena je da član, na čiju ličnu kupovinu ćete imati pravo na kvalifikacioni bonus, **ne mora biti u Vašoj prvoj liniji strukture.** Može biti i u drugoj, trećoj, ili n-toj, sve do člana koji ima status MD-a.

Uvijek se računa razlika u popustima koja važi u trenutku kupovine takvog člana iz Vaše podređene strukture. Ova kategorija zarade se obračunava kada član iz Vaše podređene strukture obavi bilo kakvu kupovinu komercijalne robe.

Na primjer, novi član koji je tek počeo sa radom i ima nivo popusta od 20%, prvi put kupuje robu. Ako ste vi na nivou popusta od 30%, tj. imate status Menadžera, onda dobijate 10% na ukupnu vrijednost porudžbine Vašeg člana.

Na konkretnom primeru, to znači da ukoliko je vrijednost jedne lične kupovine Vašeg novog člana 100 bodova, a Vi ste na nivou popusta od 30%, Vaš kvalifikacioni bonus za tu kupovinu biće 10 bodova. Ili ukoliko član Vašeg lično sponzorisanog člana kupi 100 bodova robe, a Vaš lično sponzorisan član je na nivou od 30% popusta, i Vi i Vaš lično sponzorisan član dobićete po 10% kvalifikacionog bonusa na tu kupovinu.

Neophodan uslov da biste dobili kvalifikacioni bonus je da ste minimalno u statusu aktivnog Senior Distributera ili nekog višeg ranga, tj. da je Vaša vrijednost lične kupovine (VLK) minimalno 80 bodova mjesečno. To znači da pravo na kvalifikacioni bonus mogu otvoriti svi članovi u statusu od Senior Distributera do MD-a bilo kojeg ranga, pod uslovom da su lično aktivni (80 bodova VLK).

Dakle, za dobijanje kvalifikacionog bonusa svaki saradnik mora imati VLK u iznosu od minimalno 80 bodova. Ukoliko ostvari ukupan VLK od 80 bodova, kvalifikacioni bonus će mu biti isplaćen za kupovinu proizvoda iz bilo kojeg programa od strane njegovih podređenih saradnika, ako u momentu njihove kupovine ima veći procenat popusta od onog koji su oni dostigli.

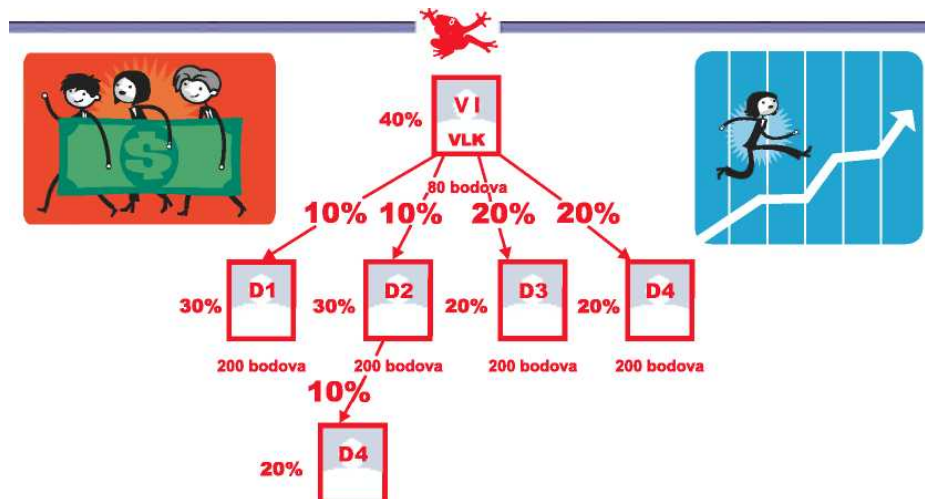
Kako se novi član bude pomerao ka višim nivoima popusta, razlika u nivoima popusta biće manja i manja. Kada Vaš novi član dostigne Vaš status više nećete dobijati kvalifikacioni bonus na njegovu ličnu kupovinu, ali ćete početi da dobijate strukturnu proviziju na vrijednost njegove grupne kupovine (VGK) pod uslovom da ste u međuvremenu postali Marketing Direktor. Kvalifikacioni bonus Vas motiviše da stalno u Vašu podređenu strukturu dovodite nove i nove članove jer ćete na taj način uvijek ostvarivati kvalifikacioni bonus pri svakoj njihovoj kupovini.



Ukoliko je saradnik koji se nalazi u Vašoj podređenoj strukturi neaktivan (nema VLK od 80 bodova u tom kalendarskom mjesecu), kvalifikacioni bonus koji bi on imao na kupovinu njegovog poređenog člana dobićete Vi. To će se desiti čak i u slučaju da je podređeni član u statusu MD-a a nije ostvario VLK od 80 bodova, tj. i u tom slučaju Vi ćete dobiti kvalifikacioni bonus koji je on trebao da dobije da je bio aktivan, tj. izvršiće se kompresija u obračunu kvalifikacionog bonusa.

Na ovaj način, kvalifikacioni bonus će uvek biti isplaćen u punom iznosu, ali uvijek samo aktivnim saradnicima.

Kvalifikacioni bonus se obračunava i isplaćuje jedanput mesečno, i to od 6.- 9. u tekućem, za protekli mjesec.



Iz navedenog grafičkog prikaza se vidi da ćete Vi dobiti kvalifikacioni bonus kako na kupovinu saradnika iz Vaše prve linije strukture, tako i na ličnu kupovinu saradnika iz druge dubine Vaše structure (i Vi i saradnik koji ga je doveo po 10%). U slučaju da Vaš saradnik (u ovom slučaju u rangju Menadžera), nije aktivan (nema VLK 80 bodova), a Vi ste aktivni u tom mjesecu, onda ćete Vi dobiti svih 20% kvalifikacionog bonusa na kupovinu od 80 bodova saradnika iz druge dubine.

B) STRUKTURNAPROVIZIJA

Strukturalna provizija je treći način, pored inicijalnog popusta i kvalifikacionog bonusa, da dodatno zaradite u Energetixu.



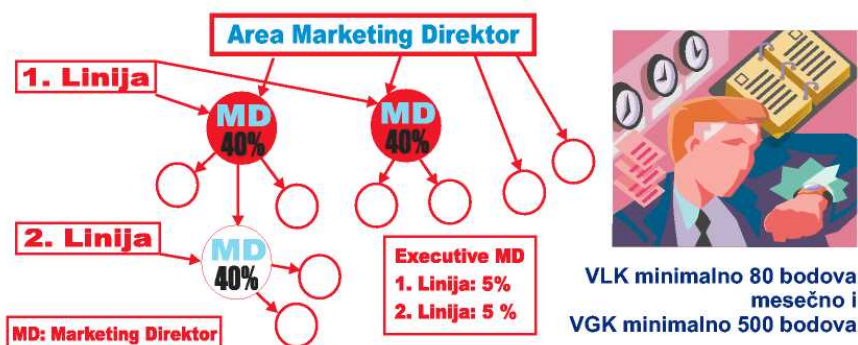
Potrebni uslovi za dobijanje te provizije su sljedeći:

1. da ste postali minimalno Executive Marketing Direktor tj. da u svojoj prvoj liniji prodajne strukture imate barem jednog Marketing Direktora(MD-a).
2. da ste aktivan MD, tj. da imate VLK minimalno 80 bodova mjesecno, i VGK minimalno 500 bodova u toku jednog kalendarskog mjeseca.

Samo za saradnike koji imaju status Marketing Direktor uslov aktivnosti je definiran kao mjesečna vrijednost grupne kupovine (VGK) u iznosu od 250 bodova od čega VLK mora biti minimalno 80 bodova.

Za Marketing Direktore koji imaju status National MD i više, obaveza ostvarenja mesečne vrijednosti grupne kupovine (VGK) se smanjuje na 250 bodova, ali samo ukoliko u tom mjesecu ispune uslov potrebnog broja aktivnih grana koji je definiran u marketing planu za njihov status.

Za rangove od Area MD-a i više dodatni uslov za isplatu strukturne provizije je da u njihovom ukupnom prometu (UP), promet jedne pojedinačne najjače grane ne učestvuje sa više od 80% u tom ukupnom prometu.



Kao aktivni Marketing Direktor ranga Executive ili bilo kojeg višeg, postajete jedan od onih saradnika koji imaju prava na strukturalnu proviziju koja se obračunava na vrijednost grupne kupovine (VGK) svih aktivnih Marketing Direktora u Vašoj strukturi. Važna napomena je da će sav promet ostvaren u menadžmentima neaktivnih MD-ova biti kompresovan (dodat)

prometu aktivnih MD-a, te da će se na ukupan kompresovani promet obračunati provizija prema procentima iz niže navedene tabele

Drugim riječima, samo za obračun strukturne provizije biće izvršena kompresija prometa neaktivnih MD-ova na promet strukture prvog nadređenog aktivnog MD-a u Vašoj strukturi

Kompresijom se postiže da se na sav promet ostvaren u strukturi određenog MD-a, obračuna strukturna provizija, naravno u zavisnosti od njegovog ranga te broja aktivnih grana u tom mjesecu. Na taj način materijalno se nagrađuje Vaš trud i rad sa celom prodajnom strukturom bez obzira na njenu dubinu i širinu. **Ta provizija Vas motiviše da radite sa svakim članom Vaše prodajne strukture**, bez obzira na kojoj liniji dubine se on nalazio, te da pomažete svim članovima koji imaju ambiciju da grade svoje sopstvene prodajne strukture

Strukturna provizija je takođe i nadoknada za Vaš minuli rad, angažovanje, požrtvovanje, troškove i vreme koje ste uložili u obuku i motivaciju članova iz Vašesteklostatus celokupne prodajne strukture kako bi što više njih steklo status Marketing Direktor.

Osnovica za obračun vrijednost strukturne provizije jednog MD-a je vrijednost grupnih kupovina (VGK) svih njegovih podređenih aktivnih MD-ova, tj. onih MD-ova koji ispunjavaju pravila aktivnosti definirana za određeni menadžerski rang, uz primjenu kompresije VGK onih MD koji nisu aktivni, na prvog nadređenog aktivnog MD-a.

Kao što smo rekli, osnovica za obračun strukturne provizije za nadređenog MD-a je vrijednost grupne kupovine (VGK) podređenog aktivnog MD-a računata po preporučenim maloprodajnim cijenama, ali umanjena za iznos poreza na dodatu vrijednost (PDV-a).

Na primjer - ukoliko je VGK podređenog aktivnog MD-a 1000 bodova a nadređeni MD ima pravo na 5% od njegovog VGK, pri stopi poreza na dodatu vrijednost od 17%, računica je sljedeća:
1000:1,17x0,05=42,7350

TABELA ZA OBRAČUN STRUKTURNE PROVIZIJE

	Executive MD	Area MD	Region MD	National MD	International MD
*	1	2	3	5	8
**	1	1	1	2	3
I	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
II		5 %	5 %	5 %	5 %
III			3 %	5 %	5 %
IV				3 %	3 %
V					1,5 %

Pri čemu je:

* **broj lično sponzorisanih Marketing Direktora (MD)** u prvoj liniji strukture potrebnih da bi član stekao određeni trajni rang MD-a;

** **minimalni broj aktivnih grana strukture kao uslov koji definira broj dubina** na koje će se u pojedinom mjesecu obračunati strukturna provizija za pojedine rangove.

Na primjer: - Ukoliko jedan MD u svojoj prvoj liniji strukturi stvori 2 MD-a, on će od prvog dana u narednom kalendarskom mjesecu dobiti rang Area MD-a, sa pravom da od tog momenta u dvije dubine po svakoj od dvije grane strukture po kojima je stvorio MD-a u prvoj liniji, ali i na dvije dubine u onim granama u kojima mu u prvoj liniji nije struktuiran MD, ima po 5% na VGK svih aktivnih MD-ova (uz korištenje metoda kompresije prometa neaktivnih MD-ova onim nadređenim koji su aktivni taj mjesec).

Broj dubina strukture na koje će MD imati pravo na obračun strukturne provizije uslovljen je:

- **dostignutim rangom**
- **brojem aktivnih grana njegove strukture u toku mjeseca (promjenjiva kategorija koja nije trajnog karaktera).**

Sljedeća tabela definira broj aktivnih grana strukture određenog MD-a, te minimalni promet po svakoj od njih, kao uslov da bi mu se strukturna provizija za taj mjesec obračunala prema formalnom statusu koji ima.

	Executive MD	Area MD	Region MD	National MD	International MD
*	1	1	1	2	3
**	500	500	500	800	1200

gdje je:

* minimalan potreban broj aktivnih grana;

** minimaln broj bodova po grani da bi se ta grana smatrala aktivnom, računajući po po kataloškim cijenama

Obračun svih provizija se vrši u bruto-iznosu

