

UNICITY

System provizí a odměn

VYTVOŘTE SI SVOU PŘÍLEŽITOST



Vítejte v



Unicity!

Unicity je zde, aby vám pomohla stát se úspěšným lídrem. Náš model obsahuje vše, co potřebujete k vybudování silného a udržitelného podnikání, které vám a vašim blízkým přinese odpovídající příjmy – a také pomůže ostatním objevovat způsoby, jak si zlepšit jejich život. Váš potenciál je neomezený a těšíme se, kam až to dotáhnete.

Jak používat tento dokument

Když začnete jako distributor Unicity, pravděpodobně budete mít dotazy ohledně systému provizí a odměn. Tento dokument je navržen tak, aby se četl jako kniha – od začátku do konce. Nejprve se seznámíte se základy a poté vás provedeme jednotlivými možnostmi, jak generovat příjmy s podnikáním Unicity. Doporučujeme seznámit se s terminologií a často se odkazovat na příklady, které vám pomohou pochopit fungování celého systému.

Pro jakékoli dotazy se obraťte na svého Sponzora (Upline) nebo náš tým Distributor Success na distributor.success@unicity.com. Než se nadějete, lidé začnou chodit s dotazy za vámi!

Obsah

- 1 Porozumění základům
- 4 Bonus za rozvoj podnikání
- 5 Bonus za rozvoj týmu
- 6 Úrovně (Levely) vs Generace
- 7 Bonus Organizace
- 9 Další bonusy a jejich vyplácení
- 10 Klub Centurion
- 11 Klíčové pojmy a definice

Porozumění základům

Zde naleznete několik pojmů, které byste měli znát než začnete. (Kompletní seznam klíčových pojmů naleznete na konci tohoto dokumentu).

DISTRIBUTOR

Distributoři Unicity budují svůj vlastní podnik jako propagátoři zdraví a zdravého životního stylu. Mohou vydělávat provize a získávat produkty za velkoobchodní ceny. Jsou součástí zvláštní komunity a mají mnoho příležitostí získat odměny a cesty za svou tvrdou práci.

Aktivní Distributor. Distributor s minimálně 100 PV za měsíc.

ČLEN

Členský program Unicity je určen pro věrné zákazníky, kteří pravidelně užívají produkty Unicity, ale nemají zájem o vydělávání provizí (alespoň prozatím). Členi dostávají stejné slevy jako distributoři a mohou získat kredit na produkty za sdílení Unicity s ostatními.

ZÁKAZNÍK

Zákazníci nakupují produkty Unicity za maloobchodní cenu.

Maloobchodní zisk: Rozdíl v ceně, kterou distributor obdrží, když prodá produkt zákazníkovi.

OBJEM/VOLUME

Toto je bodová hodnota přiřazená produktu Unicity. Provize, které získáte, závisí na vašem objemu. Existují tři typy objemů, které je třeba si zapamatovat:

- **Osobní objem / Personal Volume (PV):** Objem, který jste koupili vy a vaši zákazníci.
- **Týmový objem / Team Volume (TV):** Suma, kterou tvoří vaše PV plus PV, které generují členové a distributoři, které sponzorujete.
- **Objem organizace / Organization Volume (OV):** PV generované vámi, vašimi členy a distributory, které sponzorujete plus PV, které generují všichni pod nimi.

Osobní rabat: Získejte odměnu za nákup, spotřebu a prodej produktů. Po dosažení prvních 1000 PV jako distributor získáte 10% provizi zpět z měsíčního objemu PV, který přesáhne 250 PV.

VĚTEV/LEG

Větev je součástí vaší podřízené linie, počínaje osobou, kterou jste přímo sponzorovali, a včetně všech, kteří se připojili k Unicity pod nimi.

- **Aktivní větev / Active Leg:** Jakákoliv větev s distributorem nebo členem se 100 PV a více.
- **OV větve / Leg OV:** Celková částka objemu organizace v jedné větvi.

Kompresní mechanismus

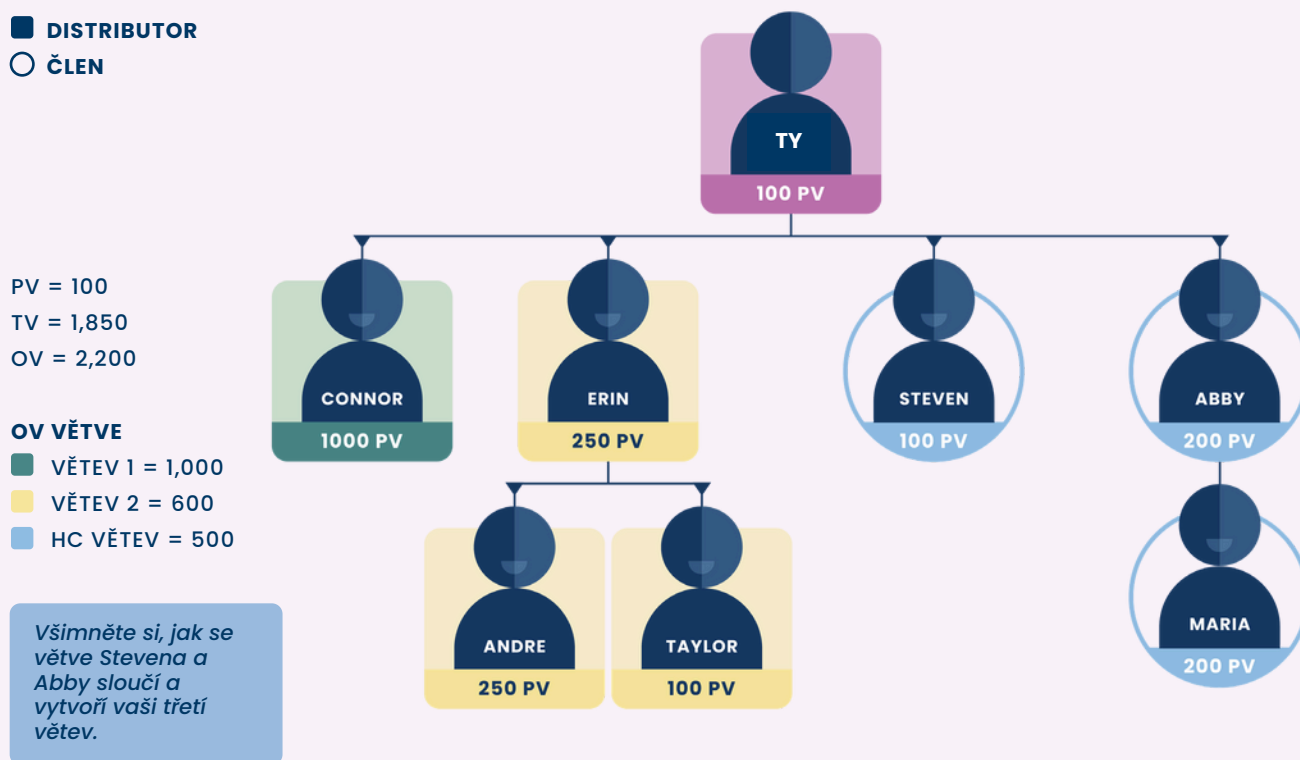
Později uvidíte, že dosažení hodnoty v Unicity vyžaduje 1000 TV a určité hodnoty OV Větve. Aby vám Unicity pomohla splnit tyto požadavky, aplikuje ve vaší organizaci dva typy komprese:

- **Horizontální komprese (HC):** Unicity automaticky sečte objem OV všech větví distributora – s výjimkou dvou největších – a vytvoří tak jednu sloučenou větev.
- **Vertikální komprese (VC):** Unicity automaticky sečte objem všech členů a distributorů pod vámi až k prvnímu aktivnímu distributorovi.

JAK TO VŠECHNO VYPADÁ V PRAXI?

Zde je příklad, jak může vypadat váš první měsíc v Unicity. Uvidíte, jak do sebe zapadají jednotlivé klíčové části systému provizí a odměn Unicity.

V následujících příkladech si ukážeme, co to znamená pro vaše výděly.



Postupem času vaše organizace poroste a bude mnohem složitější, ale ať už máte 4 větve nebo 400, základní principy, které jste se právě naučili, platí vždy.

Bonus za rozvoj podnikání

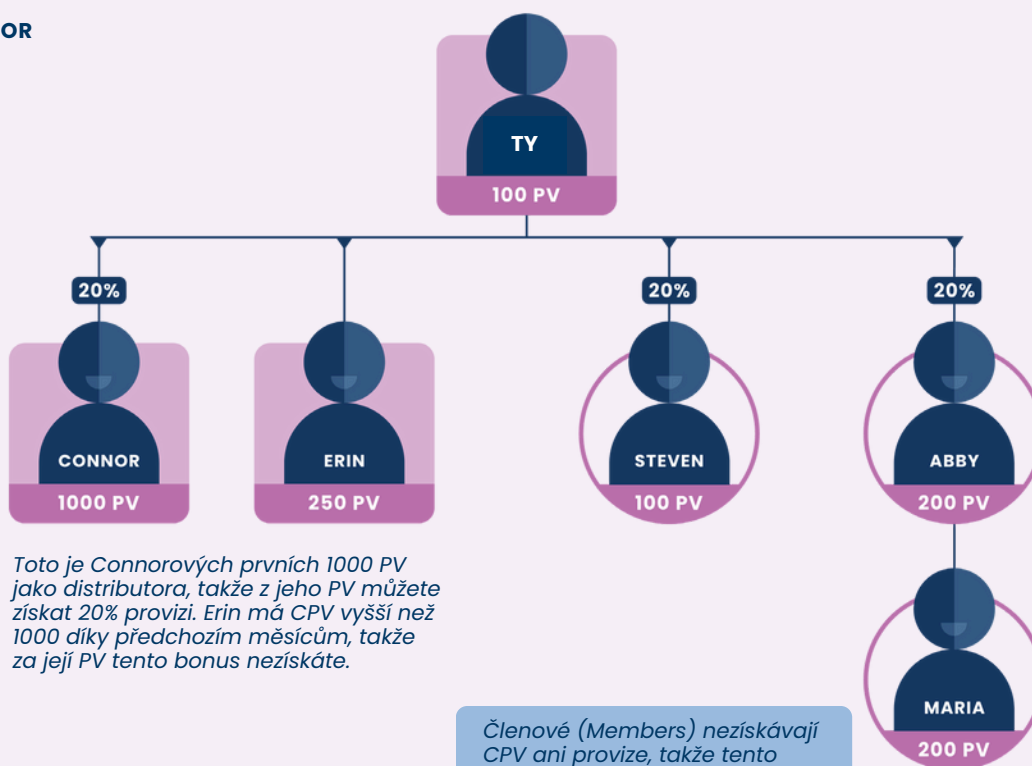
Získejte až 20% provizi za přivedení nových členů do svého týmu. Tento bonus se vyplácí z celkového objemu členů (Member Volume) a také z prvních 1 000 osobních bodů (PV) nových distributorů. Výše procenta závisí na vašem kumulativním osobním objemu (CPV).

100 CPV = 10%

500 CPV = 15%

1,000 CPV = 20%

■ DISTRIBUTOR
○ ČLEN



Toto je Connorových prvních 1000 PV jako distributora, takže z jeho PV můžete získat 20% provizi. Erin má CPV vyšší než 1000 díky předchozím měsícům, takže za její PV tento bonus nezískáte.

Členové (Members) nezískávají CPV ani provize, takže tento bonus můžete vždy získat z jejich PV, stejně jako z PV jejich doporučených členů, například Marie.

Zde je ukázka, jak funguje Bonus za rozvoj podnikání. V tomto příkladu byste získali \$300 ($1500 \text{ PV} \times 20\% = \300) z tohoto bonusu, plus další výplaty z Bonusu za rozvoj organizace a Bonusu za rozvoj týmu.

Bonus za rozvoj týmu

Bonus za rozvoj týmu vás odměňuje za podporu vašeho týmu – nezáleží na vaší hodnoti ani na hodnoti vaší podřízené linie. Výše procenta bonusu závisí na vašem osobním objemu (PV) a samotná částka bonusu se odvíjí od PV distributorů ve vaší přímé linii, kteří mají více než 1 000 CPV.

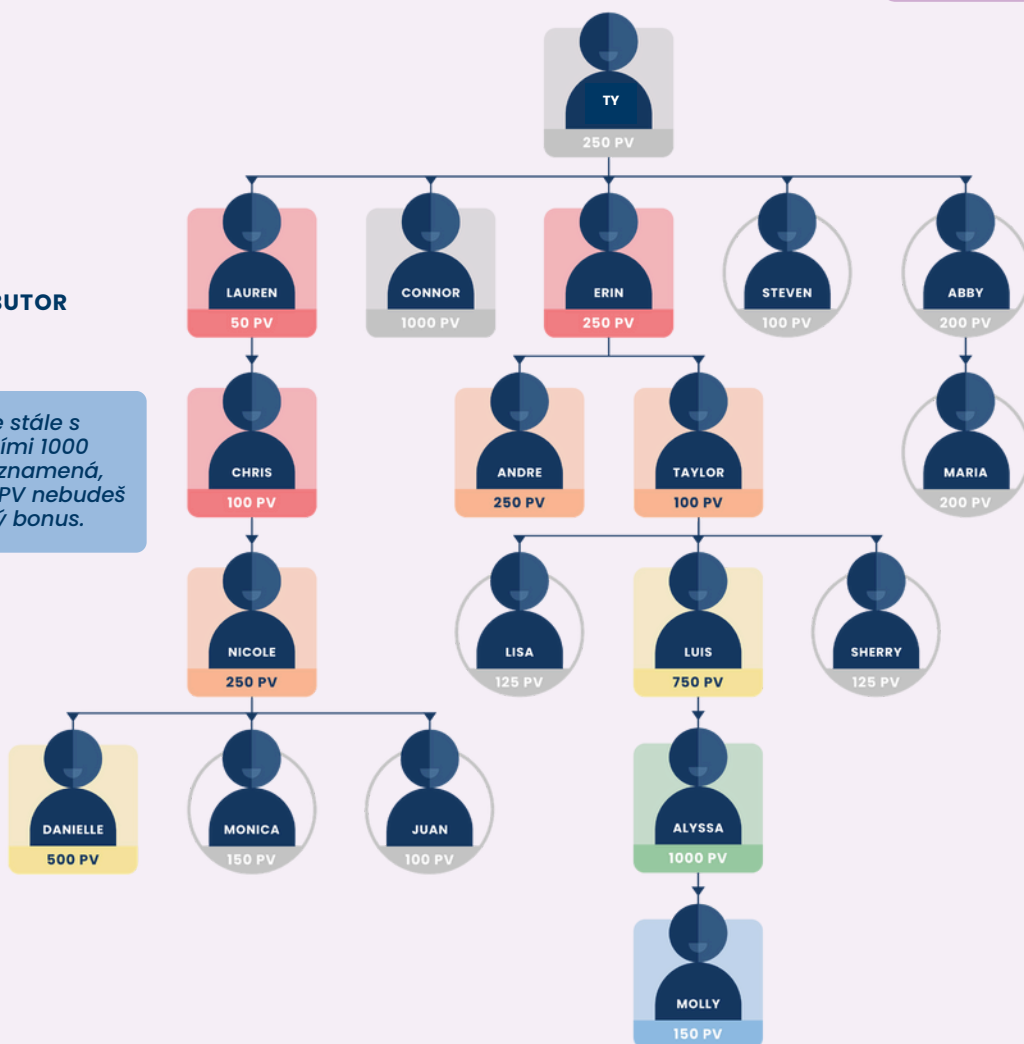
100 PV = 3%

250 PV = 5%

Úroveň (Level) představuje objem generovaný v určité větvi až k prvnímu aktivnímu distributorovi. Můžete získávat bonusy z tolika úrovní, kolik máte aktivních větví, a to až do 5 úrovní.

- LEVEL 1
- LEVEL 2
- LEVEL 3
- LEVEL 4
- LEVEL 5
- N/A
- DISTRIBUTOR
- ČLEN

Connor je stále s jeho prvními 1000 CPV, což znamená, že z jeho PV nebudeš mít žádný bonus.



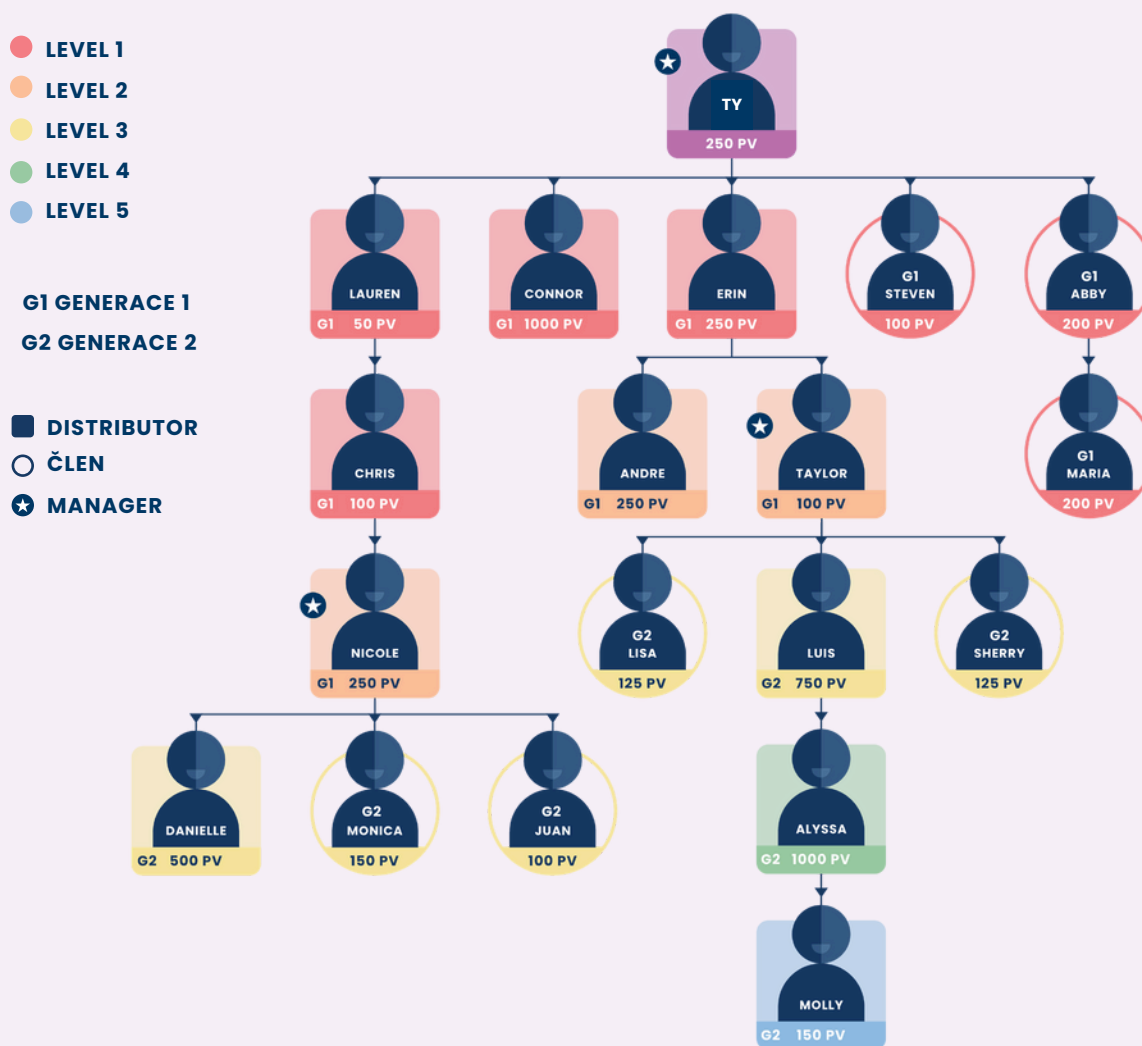
V tomto příkladu, kde máte 5 aktivních větví, by váš Bonus za rozvoj týmu činil \$170 (3 400 PV × 5 % = \$170). Tento bonus byste získali navíc k Bonusu za rozvoj podnikání a Bonusu za rozvoj organizace.

Úrovně (Levely) vs Generace

Pojďme si nyní podrobněji vysvětlit rozdíl mezi úrovněmi (Levels) a generacemi (Generations). Na předchozí stránce jsme se dozvěděli, že:

- Úroveň (Level) představuje objem generovaný v určité větvi až k prvnímu aktivnímu distributorovi.
- Generace (Generation) představuje objem generovaný v určité větvi až k prvnímu kvalifikovanému manažerovi.

Unicity v obou případech automaticky aplikuje vertikální kompresi. Všimněte si, jak se rozdělení úrovně (Level) liší od generace (Generation) v tomto příkladu.



*Generace (Generation) je objem, který je generován v určité větvi až k prvnímu kvalifikovanému manažerovi nebo vyšší pozici v daném měsíci.

Bonus Organizace

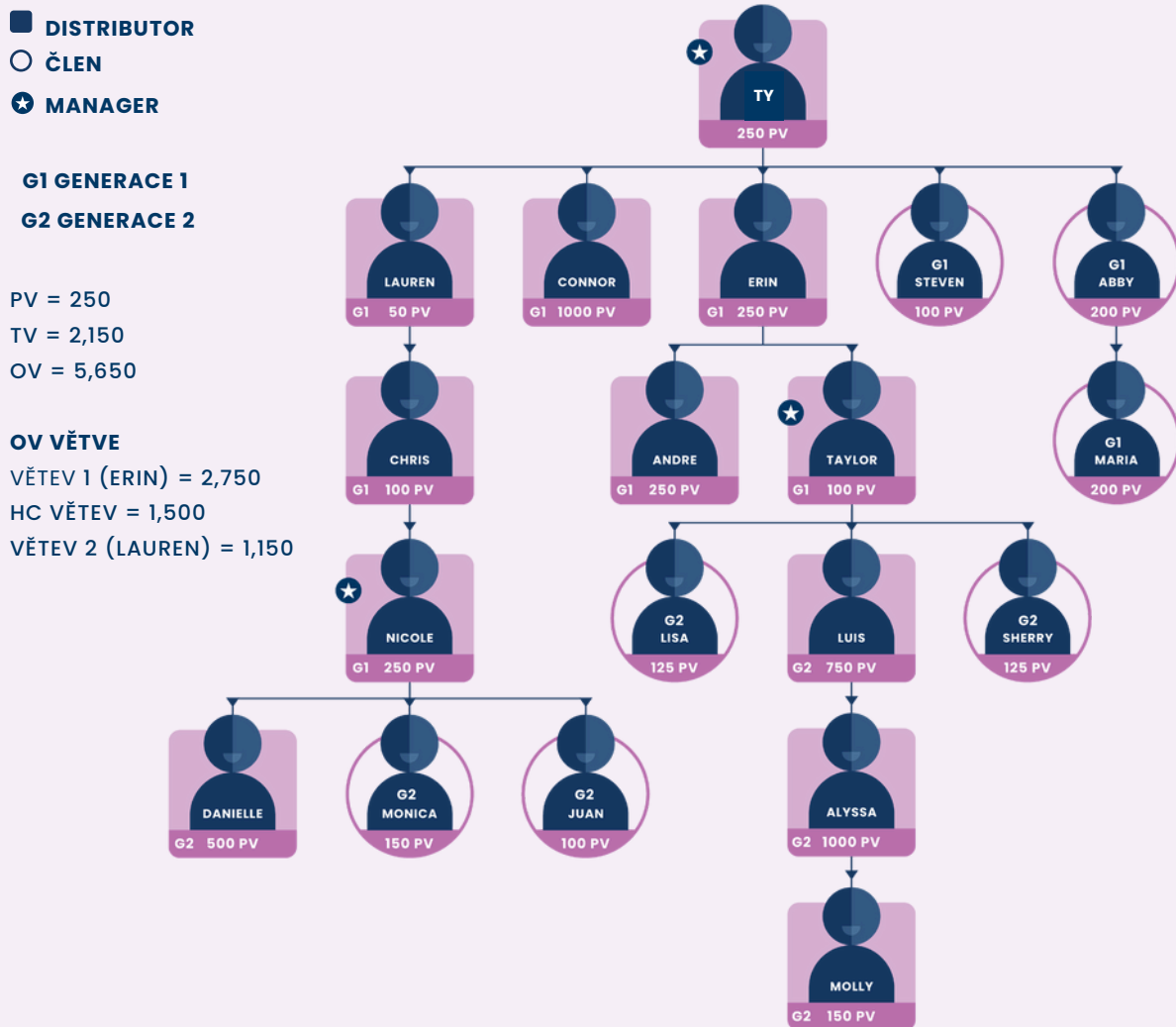
Abyste byli způsobilí pro Bonus za rozvoj organizace, musíte dosáhnout hodnoti Manažer nebo vyšší. Zde můžete vidět požadavky a možnost výtěžku pro každou následující hodnot.

		Manager	Senior Manager	Executive Manager	Director	Senior Director	Executive Director	Pres. Director	Pres. Sapphire	Pres. Ruby	Diamond
Požadavky	Osobní objem (PV)	100									
	Týmový objem (TV)	1,000									
	Aktivní větve	3									
	OV Větve	-	1k	3k	5k	10k	20k	40k	80k	160k	320k
Možnost výtěžku	Generace 1	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	Generace 2	-	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	Generace 3	-	-	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	Generace 4	-	-	-	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	Generace 5	-	-	-	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	Generace 6	-	-	-	-	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	Generace 7	-	-	-	-	-	3%	3%	3%	3%	3%
	Generace 8	-	-	-	-	-	-	3%	3%	3%	3%
	Generace 9	-	-	-	-	-	-	3%	3%	3%	3%
	Generace 10	-	-	-	-	-	-	-	1%	1%	1%
	Generace 11	-	-	-	-	-	-	-	-	1%	1%
	Generace 12	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1%

Bonus za rozvoj organizace se může stát nejvýnosnějším bonusem v systému provizí a odměn Unicity, protože se můžete kvalifikovat k výtěžku na všech vašich větvích a až do 12 generací hluboko. Navíc můžete tento bonus získat i k dalším bonusům, jako jsou Bonus za rozvoj podnikání a Bonus za rozvoj týmu.

Bonus za rozvoj organizace

Použitím stejné organizace jako u Bonusu za rozvoj týmu, zde vidíme, jak byste také získali výdělek z Bonusu za rozvoj organizace. Všimněte si, že tento člověk dosáhl hodnosti Sr. Manager, což znamená, že je způsobilý získávat bonusy z generací 1 a 2 své organizace.



V tomto příkladu by váš Bonus za rozvoj organizace činil \$270 (5 400 PV × 5 % = \$270). To je \$125 (2 500 PV × 5 % = \$125) z Generace 1 a \$145 (2 900 PV × 5 % = \$145) z Generace 2.

Další bonusy a jejich vypláčení

MĚSÍČNÍ BONUS ZA HODNOST

Jakmile dosáhnete hodnosti Director nebo vyšší a máte alespoň 5 aktivních větví, kvalifikujete se pro Měsíční Bonus za Hodnost. Tento bonus se pohybuje mezi \$150 a \$1 000 měsíčně, v závislosti na vaší hodnosti. Tento graf vám ukáže, jaký bude váš měsíční bonus na každé hodnosti:

DIRECTOR	SENIOR DIRECTOR	EXECUTIVE DIRECTOR
\$150	\$250	\$500
PRESIDENTIAL DIRECTOR	PRESIDENTIAL SAPPHIRE	PRESIDENTIAL RUBY
\$750	\$750	\$1,000
DIAMOND		
\$1,000		

BONUS PRO ČLENY PREZIDETSKÉHO KLUBU

Bonus pro členy Prezidentského klubu je jednorázový bonus – a rozhodně stojí za vaši časovou investici a úsilí. Abyste se kvalifikovali, musíte dosáhnout hodnosti Presidential Director nebo vyšší a tuto hodnost udržet po dobu tří po sobě jdoucích měsíců. Výše bonusu bude mezi \$10 000 a \$100 000, v závislosti na tom, na jaký konkrétní bonus se kvalifikujete.

PRESIDENTIAL DIRECTOR	PRESIDENTIAL SAPPHIRE
\$10,000	\$20,000
PRESIDENTIAL RUBY	DIAMOND*
\$40,000	\$100,000

Pro další bonusy za hodnosti si prosím prohlédněte naši brožuru Hodnosti nad hodností Diamond na adrese library.unicity.com.

*Pro více informací o Diamantovém bonusu si prohlédněte brožuru Diamond a dále.

Centurion Klub

Centurion Klub je elitní status, který odměňuje distributory za výjimečné úsilí při pozitivním ovlivňování života sto nebo více lidí prostřednictvím programu Feel Great.

JAK DOSÁHNOUT STATUSU CENTURION

Distributor Unicity získá status Centurion, pokud dosáhne 100 bodů na svém Centurion účtu během daného měsíce. Jakmile si distributor udrží 100 bodů, bude i nadále mít status Centurion.

Bodové hodnocení Centurion se získává především prodejem Feel Great balíčků přímo členům. Podrobného průvodce ke zvýšení vašeho Centurion účtu najdete v brožuře Centurion klub, kterou si můžete prohlédnout na library.unicity.com.

BONUSOVÉ ODMĚNY PRO CENTURION

Držitelé statusu Centurion i ti, kteří na něm pracují, mají nárok na dodatečné bonusové odměny z objemu Feel Great ve druhé, třetí a čtvrté generaci, jak je uvedeno níže.

DODATEČNÝ ORGANIZAČNÍ BONUS VYPLÁCENÝ PRO STATUS CENTURION

Centurion účet (body)	Generace 2 nárůst*	Generace 3 nárůst*	Generace 4 nárůst*
30 - 59	2%	2%	2%
60 - 99	3%	3%	3%
100+	5%	5%	5%

**Centurion Bonus je pouze za prodaný objem produktů Feel Great*

Další klíčovou součástí Centurion klubu je pravidlo Centurion Leader, které určuje, kolik může distributor vydělat na objemu Feel Great produktů prostřednictvím Bonusu za rozvoj organizace. Výše výtěžku závisí na osobním Centurion účtu distributora v daném měsíci. To znamená, že váš Centurion účet ovlivňuje výši vašich příjmů z objemu prodaných produktů Feel Great vaší prodejní linky.

Více informací o tomto pravidle najdete v brožuře Centurion klub, kterou si můžete prohlédnout na library.unicity.com.

Klíčové pojmy a definice

- **Aktivní distributor** – Distributor, který má v daném měsíci alespoň 100 PV.
- **Aktivní větev (Active Leg)** – Jakákoli větev, ve které má distributor nebo člen 100 PV nebo více.
- **Kumulativní osobní objem (CPV – Cumulative Personal Volume)** – Součet vašeho osobního objemu od chvíle, kdy se stanete distributorem.
- **Síť podřízených distributorů (Downline organizace)** – Vaše přímá linie (Frontline) a linie každého z vašich distributorů, včetně všech dalších úrovní.
- **Přímá linie (Frontline)** – Distributor, který je přímo pod sponzorem ve sponzorové síti.
- **Enroller/Sponzor** – Distributor, který přímo doporučil a/nebo přivedl nového distributora Unicity a je uveden jako sponzor v Distributorském souhlasu.
- **Generace (Generation)** – Objem vygenerovaný ve větvi až k prvnímu kvalifikovanému manažerovi nebo vyšší pozici v daném měsíci. Generace se používají k výpočtu Bonusu za rozvoj organizace. Pro výpočet Bonusu za rozvoj organizace se používá Generační komprese.
- **Horizontální komprese (Horizontal Compression)** – Unicity proces, který sečte objem OV všech větví distributora – kromě dvou největších větví – a vytvoří tak jednu sloučenou větev.
- **Vertikální komprese (VC – Vertical Compression)** – Používá se při výpočtu Bonusu za rozvoj týmu a Bonusu za rozvoj organizace k určení úrovní a generací.
- **Nezávislý distributor (Independent Distributor)** – Nezávislý podnikatel, který podepsal Unicity distributorskou smlouvu a byl společností Unicity schválen a jeho smlouva nebyla ukončena.
- **Větev (Leg)** – Celá síť organizace začínající přímou linií – distributorem nebo členem.

Klíčové pojmy a definice

- **OV Větve (Leg OV)** – Celkový objem OV v určité větvi během jednoho měsíce.
- **Úroveň (Level)** – Objem generovaný v určité větvi až k prvnímu aktivnímu distributorovi. Úrovně se používají při výpočtu Bonusu za rozvoj týmu.
- **OV Organizační objem (OV – Organizational Volume)** – Celkový objem generovaný vámi a celou vaší podřízenou linií během jednoho objemového měsíce.
- **PV Osobní objem (PV – Personal Volume)** – Objem získaný z nákupů produktů Unicity distributorem a z nákupů jeho zákazníků přes Unicity během jednoho měsíce.
- **Hodnost (Rank) nebo Distributorova hodnost** – Titul používaný v systému provizí a odměn Unicity, který označuje úroveň dosažené hodnosti nebo odměn distributora.
- **TV Týmový objem (TV – Team Volume)** – Součet měsíčního PV distributora a PV jeho přímé (Frontline) linie distributorů a členů.
- **Upline** – Sponzor distributora, sponzor jeho sponzora a každý další sponzor výše v hierarchii.
- **Objem (Volume)** – Bodová hodnota přiřazená produktu Unicity. Objem může být vypočítán jako Osobní objem (PV), Týmový objem (TV) nebo Organizační objem (OV).
- **Objemový měsíc (Volume Month)** – Časové období, během kterého se počítají výdělky a dosažené hodnosti.