

NEW WAVE

План Вознаграждений

Ключевые преимущества

01 Современный
гибридный
Компенсационный
План

02 Несколько
различных
источников для
построения дохода

03 Неограниченная
глубина выплат

04 Гибкие
возможности для
старта

05 Моментальные и
еженедельные
начисления
вознаграждений

06 Эффективные
инструменты для
онлайн-бизнеса

07 Инновационная
депозитная
кешбек-система.

08 Нет обязательной
«активности».

7 Видов Вознаграждений

02



NEW WAVE

Бизнес-уровень	Кешбек	Сумма «входного» заказа	Рекрутинг бонус	Командный бонус	Бонус Соответствия (Матчинг бонус)	Статус
Клиент (без БУ)	до 10 %	от 1 ₽	10 %	--	--	--
Предстарт	10 %	от 10 000 ₽ включая Партнерский пакет Предстарт	15 %	5 %	--	--
Начальный	10 %	от 20 000 ₽ включая Партнерский пакет Начальный	20 %	10 %	--	--
Бизнес	10 %	от 40 000 ₽ включая Партнерский пакет Бизнес	25 %	15 %	1 поколение – 15 %	Серебро
Элит	10 %	от 80 000 ₽ включая Партнерский пакет Элит	30 %	15 %	1 поколение – 15 % 2 поколение – 10 % 3 поколение – 5 %	Золото
Максимум	10 %	от 160 000 ₽ включая Партнерский пакет Максимум	30 %	20 %	1 поколение – 15 % 2 поколение – 10 % 3-7 поколение – 5 %	Платина

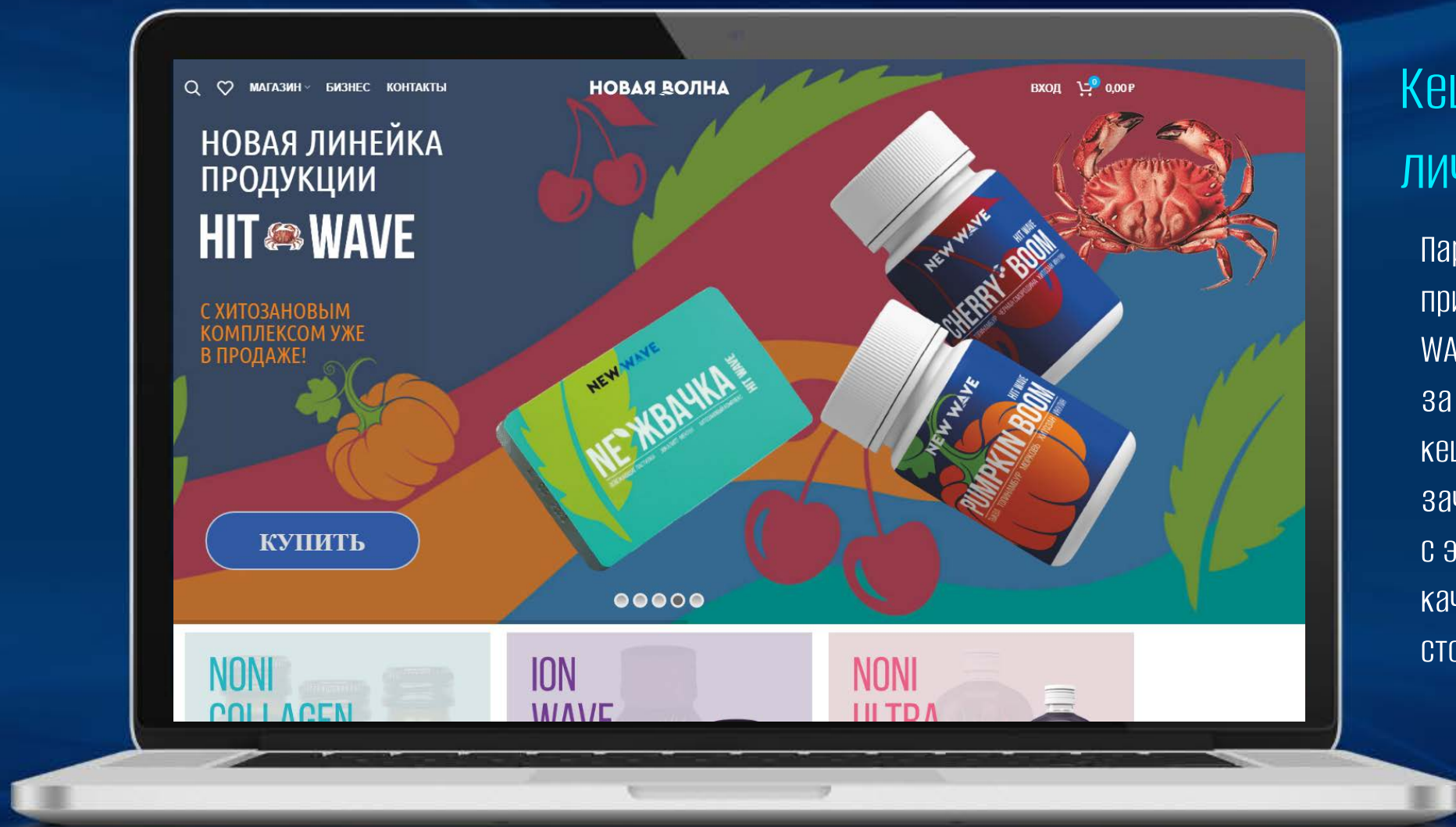
Инновационная кешбек-система

Для Клиентов и Партнеров NEW WAVE доступен специальный **Кешбек-счет**. Баллы с этого счета можно использовать в качестве скидки в размере **до 90 %** от стоимости своих будущих заказов.

Клиент может получать кешбек с личных покупок (7-10 % от CV), а также с личных покупок рекомендованных им Клиентов (3% от CV). За лично-приглашенных Партнеров Клиент получает рекрутинг-бонус в 10% от CV, полностью зачисляемый на его Депозитный счет.

Партнер может получать кешбек со своих личных покупок (в размере 10 % от CV) , а также 10 % от всех начисляемых ему вознаграждений перечисляются на указанный Депозитный счет.

* Для расчета суммы бонусных баллов подлежащих к начислению соответствующий процент от CV умножается на текущий региональный расчетный коэффициент. Баллы с Кешбек-счета не подлежат передаче и могут быть использованы только в качестве скидки на продукцию New Wave.



Кешбек за личные покупки

Партнеры и Клиенты, приобретающие продукцию NEW WAVE на сайте newave.ru получают за свои личные покупки до 10 % кешбека в виде бонусных баллов, зачисляемых на Кешбек-счет. Баллы с этого счета можно использовать в качестве скидки до 90 % от стоимости своих будущих заказов.

NEW WAVE

Как стать Партнером?

Партнеры New Wave активируют свою Доходную позицию в Бинарной Структуре и доступ к многочисленным привилегиям Партнера, путем приобретения в одном заказе продукции Компании на соответствующую сумму от 10 000 руб или более (после применения всех скидок), в зависимости от желаемого входного Бизнес-уровня. Такой «входной» заказ также должен включать в себя Партнерский пакет соответствующего уровня.

Повышение (апгрейд) Бизнес-уровня

После активации Доходной позиции в Бинарной структуре у Партнера есть два варианта для повышения своего изначального Бизнес-уровня.

Повышение бизнес-уровня. Вариант 1.

Объем личной покупки (CV) включая Партнерский Пакет

Предстарт → Начальный	50 CV (включая ПП Начальный)
Начальный → Бизнес	100 CV (включая ПП Бизнес)
Бизнес → Элит	200 CV (включая ПП Элит)
Элит → Максимум	400 CV (включая ПП Максимум)

Для повышения своего стартового Бизнес-уровня, партнер в любое время может приобрести единовременно в одном заказе продукции на определенное количество CV (включая **Партнерский пакет** соответствующий желаемому уровню) для перехода на более высокий Бизнес-уровень в соответствии с таблицей.

Повышение бизнес-уровня. Вариант 2.

Объем «входных» заказов 1й линии Партнеров (CV)

Предстарт → Начальный	100 CV
Начальный → Бизнес	300 CV
Бизнес → Элит	500 CV
Элит → Максимум	900 CV

Апгрейд за рекрутинг: суммарный объем «входных» заказов (включающих Партнерский пакет), приобретенных лично-приглашенными партнерами за расчетную неделю, позволяет их Спонсору повысить свой Бизнес-уровень, согласно таблице:

Рекрутинг Бонус

Бизнес-уровень	Начисления %
-Клиент (без БУ)-	10%
Предстарт	15%
Начальный	20%
Бизнес	25%
Элит	30%
Максимум	30%

* Рекрутинг бонус зачисляется на внутренний счет Личного спонсора сразу после завершения покупки его Лично-спонсированного партнера. Если Спонсор – Клиент без Бизнес-уровня, то Рекрутинг бонус полностью зачисляется на его Депозитный бонусный счет.

«Рекрутинг бонус» вознаграждает Спонсора за покупки продуктов Компании, совершенные его новыми лично спонсируемыми Партнерами (% от CV «входного» заказа или заказа, который привел к повышению бизнес-уровня * на региональный расчетный коэффициент).

Размер начисляемого бонуса рассчитывается в зависимости от бизнес-уровня Личного Спонсора нового Партнера, как показано в таблице.

NEW WAVE

Командный Бонус

Бизнес-уровень	Начисления %
Предстарт	5%
Начальный	10%
Бизнес	15%
Элит	15%
Максимум	20%

* Для возможности расчета Командного Бонуса необходимо, чтобы в Бинарном дереве партнера было как минимум два активных партнера, по одному в правой и левой команде соответственно.

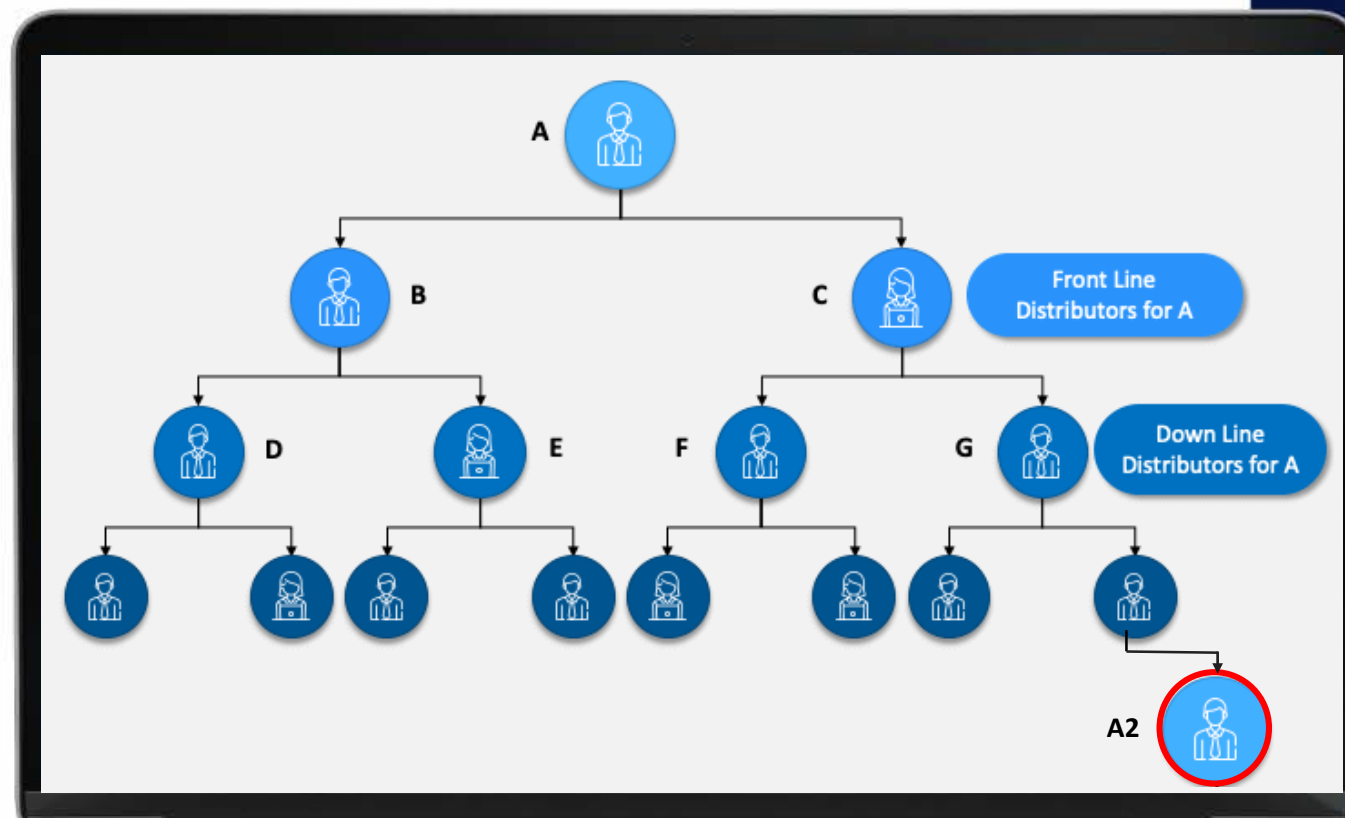
**Размер вознаграждения по Командному Бонусу ограничен суммой в 2 млн. руб за расчетную неделю для каждой Доходной позиции.

Расчет Командного бонуса ведется в процентах от объема продаж (CV) прошедшего в Платежной ветке Бинарного дерева Структуры партнера за завершённую Расчетную неделю, умноженных на региональный расчетный коэффициент.

Размер процента для начислений Командного Бонуса определяет Бизнес-уровень Партнера, который имеется у него на начало Расчетной недели.

Открытие Новых Доходных Позиций

Когда сумма Командного бонуса Бренд-партнера достигнет суммы в 2 млн. руб в одну из расчетных недель, в нижней части его Бинарного дерева для него откроется новая доходная позиция. Новые доходные позиции доступны только Бренд-партнерам с бизнес-уровнем Элит и Максимум. Количество новых доходных позиций не ограничено.



Бонус Соответствия

СЕРЕБРО	ЗОЛОТО	ПЛАТИНА
1 поколение – 15%	1 поколение – 15%	1 поколение – 15%
	2 поколение – 10%	2 поколение – 10%
	3 поколение – 5%	3 поколение – 5%
		4 поколение – 5%
		5 поколение – 5%
		6 поколение – 5%
		7 поколение – 5%

Бонус Соответствия (Матчинг бонус) рассчитывается как определенный процент от Командного бонуса, получаемого лично спонсируемыми партнерами и их лично спонсируемыми партнерами вплоть до 7-го поколения в глубину, начисляемого Бренд-партнеру в зависимости от его текущего статуса (Серебро, Золото или Платина).

Накопительный Бонус

Каждый раз, когда за расчетную неделю «Командный бонус» Партнера составляет более 20 000 руб., Компания направляет сумму в 15% от начисленного «Командного бонуса» за такую расчетную неделю, но не более 70 000 руб. одновременно, на внутренний накопительный счет Партнера.

Когда сумма на накопительном счете достигает 500 000 руб., ее можно вывести с накопительного счета!



Карьерный Бонус

14

*Все подарки и вознаграждения в виде товаров и услуг не подлежат обмену на денежные средства и не подлежат передаче третьим лицам. Компания оставляет за собой право заменить подарки и вознаграждения на аналогичные по номинальной стоимости или на соответствующую сумму бонусных баллов без дополнительного уведомления.



NEW WAVE



КЕПКА NEW WAVE

Менеджер 1 *

600 баллов
Квалификационного
объема накопительно



ФУТБОЛКА NEW WAVE

Менеджер 2 *

1000 баллов
Квалификационного
объема накопительно



ПОЛО NEW WAVE

Менеджер 3 *

2000 баллов
Квалификационного
объема накопительно



ХУДИ NEW WAVE

Менеджер 4 *

3000 баллов
Квалификационного
объема накопительно



РЮКЗАК NEW WAVE

Менеджер 5 *

5000 баллов
Квалификационного
объема накопительно



ФОТОСЕССИЯ

Супервайзер 1 *

10 000 баллов

Квалификационного
объема накопительно

Достигнуть Комиссионного
объема в 1000 CV в одну из
расчетных недель



ВИДЕОКЛИП-ВИЗИТКА

Супервайзер 2 *

15 000 баллов

Квалификационного
объема накопительно

Достигнуть Комиссионного
объема в 2000 CV в одну из
расчетных недель



СМАРТ-ЧАСЫ

Супервайзер 3 *

20 000 баллов

Квалификационного
объема накопительно

Достигнуть Комиссионного
объема в 3000 CV в одну из
расчетных недель



ПЛАНШЕТНЫЙ ПК

Супервайзер 4 *

30 000 баллов

Квалификационного
объема накопительно

Достигнуть Комиссионного
объема в 4000 CV в одну из
расчетных недель



СМАРТФОН

Супервайзер 5 *

50 000 баллов

Квалификационного
объема накопительно

Достигнуть Комиссионного
объема в 5000 CV в одну из
расчетных недель

NEW WAVE



НОУТБУК

Директор 1 *

100 000 баллов

Квалификационного
объема накопительно

Достигнуть Комиссионного
объема в 10000 CV в одну
из расчетных недель



ФЛАГМАНСКИЙ СМАРТФОН

Директор 2 *

200 000 баллов

Квалификационного
объема накопительно

Достигнуть Комиссионного
объема в 20000 CV в одну
из расчетных недель



БИЗНЕС-НОУТБУК

Директор 3 *

300 000 баллов

Квалификационного
объема накопительно

Достигнуть Комиссионного
объема в 30000 CV в одну
из расчетных недель



ИСТОРИЯ ПРЕОБРАЖЕНИЯ

Директор 4 *

500 000 баллов

Квалификационного
объема накопительно

Достигнуть Комиссионного
объема в 50000 CV в одну
из расчетных недель



ЭМИРАТЫ 5 * НА ДВОИХ

Директор 5 *

750 000 баллов

Квалификационного
объема накопительно

Достигнуть Комиссионного
объема в 75000 CV в одну
из расчетных недель

NEW WAVE



МАЛЬДИВЫ НА ДВОИХ

АМБАССАДОР

1 000 000 баллов

**Квалификационного
объема накопительно**

Достигнуть Комиссионного
объема в 100 000 CV в одну
из расчетных недель



ЛЮКСОВЫЕ ЧАСЫ

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ

2 000 000 баллов

**Квалификационного
объема накопительно**

Достигнуть Комиссионного
объема в 100 000 CV в одну
из расчетных недель



ГОРОДСКОЙ СЕДАН

ПРЕЗИДЕНТ

4 000 000 баллов

**Квалификационного
объема накопительно**

Достигнуть Комиссионного
объема в 100 000 CV в одну
из расчетных недель



БИЗНЕС-АВТО

КЛУБ ОСНОВАТЕЛЕЙ

6 000 000 баллов

**Квалификационного
объема накопительно**

Достигнуть Комиссионного
объема в 100 000 CV в одну
из расчетных недель

NEW WAVE

Лидерский Пул

3% от всего товарооборота Компании в CV за период в 6 календарных месяцев делятся на 3 Пула по 1% в каждом.

Для квалифицированных партнеров со Статусом Платина, достигших Карьерного уровня Амбассадор (или выше), открывается возможность получения Вознаграждения – «Лидерский пул». Дополнительное квалификационное требование для начисления вознаграждения – достичь Комиссионного объема (из которого начисляется «Командный бонус») в 10 000 CV в каждой из любых трех 3 расчетных недель в течение 4х расчетных недель подряд.

Размер бонусного пула делится на общее количество долей всех квалифицированных партнеров.

	АМБАССАДОР	ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ	ПРЕЗИДЕНТ
1 пул	1 доля	1 доля	1 доля
2 пул		1 доля	1 доля
3 пул			1 доля

NEW WAVE

План Вознаграждений