



ПЛАН ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ  
ПАРТНЕРОВ КОМПАНИИ SUHBA

# ВВЕДЕНИЕ

ПРЕЗИДЕНТ АО «СУХБА» ТУХТАРОВ Т. Р.  
ВСТУПАЕТ В СИЛУ С 1. 03. 2018 Г.

## Регистрация

Зарегистрироваться в компании СУНБА может любой человек, достигший возраста 18 лет. Для этого Вам нужно зайти на сайт [www.birzha.suhba.net](http://www.birzha.suhba.net) и пройти по ссылке **регистрация**. Процедура эта бесплатная и займет у Вас не более трех минут.

## Партнерское соглашение

Для завершения процесса регистрации потребуется электронная почта. После того как Вам будет предоставлен партнерский номер, Вам необходимо войти в Личный кабинет и обязательно **подтвердить электронную почту**, далее **заключить Партнерское Соглашение**.

## Партнерство

Каждый Партнер, вне зависимости от страны своего проживания, согласно правилам, указанным в Этическом Кодексе Компании, и своему статусу Независимого Консультанта (Партнерское соглашение), может **регистрировать партнеров в любой из стран**, в которых действует Компания, а вознаграждения со всех покупок, совершаемых этими партнерами, будут аккумулироваться на **личном бонусном счете** в онлайн офисе/кабинете партнера и регулярно выплачиваться.

# ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

**Опцион** – закупочная единица, определяющая количество акций, приобретенных партнером по договору опциона (заключается в форме «оферты»).

**Личный (персональный) объем (ЛО)** – балловый объем совершенных лично Вами закупок в отчетном месяце.

**Квалификационный личный объем (КЛО)** – минимальный объем личных закупок в течение календарного месяца для получения причитающихся вознаграждений по различным промоушенам и необходимый для участия в других поощрительных программах Компании (Авто-программа, Жилищная, Пенсионного накопления и др.).

**Наставник** – партнер, зарегистрировавший под свой ID (регистрационный номер) и проводящий обучение нового партнера во время процесса подключения его к бизнесу. Все партнеры, зарегистрированные под ID Наставника, находятся у него в первом поколении.

**Поколение** – отражает размещение партнера в структуре его Наставника по уровням глубины построенной партнерской структуры. Когда Вы лично регистрируете и подключаете к бизнесу нового партнера, он располагается в Вашем первом поколении. Соответственно, приглашенные им партнеры будут в Вашем втором поколении и т.д.

**Спонсор** – всегда совпадает с понятием «Наставник» и чаще имеет отношение ко всем вышестоящим партнером в спонсорской ветке.

**Уровень** – отражает размещение партнера в структуре его Спонсора. В большинстве случаев совпадает с понятием «Поколение».

**Групповой объем (ГО)** – общий объем покупок в рублях или опционах, произведенных лично Вами и всеми партнерами всех уровней Вашей сети в данный календарный месяц.

**Боковой объем (БО)** – общий ГО за вычетом ГО самой большой бизнес-ветви.

**Квалификационный групповой объем (КГО)** – складывается из ГО всех бизнес-ветвей, в том числе БО, необходимых для достижения того или иного условия выполнения промоушена или для участия в поощрительных программах и акциях Компании.

**Мировой товарооборот Компании (МТО)** – суммарный товарооборот Компании в рублях/другой валюте на местном и всех открытых международных рынках.

**Бизнес-ветвь (БВ)** – это вся структура партнера Вашего первого уровня, т.е. он сам и все партнеры и клиенты, которые располагаются под ним. Вы можете иметь одну, две, три и более БВ.

**Глубина маркетинг-плана** – количество уровней развития структур лично вами приглашенных партнеров в глубину, с которых у вас есть возможность получать комиссионное вознаграждение.

**Статус Партнера** - предполагает бесплатную регистрацию в партнерской сети и обязательную покупку любого по стоимости пакета опционов/акций с одновременным подписанием Партнерского соглашения.

# ВИДЫ ДОХОДОВ

## ПАРТНЕРСКИЙ БОНУС (ПБ)

Быстрый, ежедневно начисляемый доход с продаж лично Вами приглашенных партнеров, ориентирует Вас на выполнение оборотов для участия в поощрительных акциях Компании, автомобильной программе, жилищной и др. В режиме on-line Вы видите финансовые результаты от лично приложенных усилий.

---

## ГЛУБИННЫЙ БОНУС (ГБ)

**Общий размер выплат по ГБ  
составляет 40% от общего  
оборота Компании.**

Ваша организация может расти как в ширину, так и в глубину на много уровней, а Вы, как Лидер этой организации, будете получать вознаграждение с общей суммы всех покупок, произведенных всеми партнерами и клиентами Вашей организации до глубины 21 уровня включительно. ГБ выплачивается в процентах с оборота по уровням глубины развития партнерских структур.

*Товарооборот накопительный, т.е. суммируется, и глубина получения бонусов открывается с момента выполнения условий.*

*Выполнение условий делается единоразово, т.е. глубина открывается один раз (например: 11 личников и товарооборот в 1 млн руб. в 1 линии навсегда открывает возможность получать бонусы с 21 уровня)*

# ГЛУБИННЫЙ БОНУС (ГБ)

## РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ:

			Партнеры в 1 линии	Товарооборот в 1 линии
	<b>10%</b>	<b>1</b>	Получают все акционеры от лично приглашенных акционеров*	
	<b>6%</b>	<b>2</b>	2 партнера	150 000 руб.
	<b>4%</b>	<b>3</b>	3 партнера	250 000 руб.
	<b>3%</b>	<b>4</b>	4 партнера	350 000 руб.
	<b>2%</b>	<b>5</b>	5 партнеров	450 000 руб.
	<b>1,5%</b>	<b>6</b>	6 партнеров	550 000 руб.
		<b>7</b>	7 партнеров	650 000 руб.
		<b>8</b>	8 партнеров	750 000 руб.
		<b>9</b>	9 партнеров	850 000 руб.
		<b>10</b>	10 партнеров	950 000 руб.
	<b>1%</b>	<b>11-15</b>	11 партнеров	1 000 000 руб.
	<b>0,5%</b>	<b>16-21</b>		

\*НЕ АКЦИОНЕРЫ ТОЖЕ ПОЛУЧАЮТ ЛИЧНО ПРИГЛАШЕННЫХ, НО БОНУСЫ МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ТОЛЬКО ДЛЯ ПОКУПКИ ПАКЕТОВ АКЦИЙ В ТЕЧЕНИЕ 1 МЕСЯЦА ПОСЛЕ ИХ ПОЛУЧЕНИЯ

## ЛИДЕРСКИЙ БОНУС (ЛБ)

### Поощряет партнеров работать со своей первой линией и выводить их на результат

**10% от чеков** партнеров своей первой линии получает акционер у которого уже открыта 5 глубина (наличие в первой линии 5 партнеров и товарооборота 450 000 руб.)

***Лидер** — это Квалифицированный партнер (2 лично приглашенных партнера), имеющий НГО более 1 миллиона рублей.*

***НГО** — Накопленный Групповой Объем. Это Сумма ГО Партнера за все время работы в компании.*

***КГО** — Квалификационный Групповой Объем - это Групповой Объем Партнера за текущий период, за вычетом ГО всех его Лидерских Групп.*

---

## БЕСКОНЕЧНАЯ ГЛУБИНА

При наличии товарооборота 10 млн в течение 1 месяца, в том числе бокового товарооборота 2 млн руб. - 1% со всей глубины

# ОФИСНЫЙ БОНУС (ОФ)

## 1% ОТ МЕСЯЧНОГО ОБОРОТА ВСЕЙ СТРУКТУРЫ ПАРТНЕРА

**Поощряет партнеров к ведению самостоятельной работы в регионах/странах развития своего бизнеса от имени Компании.**

Решение о выплате данного бонуса принимается по заявлению Партнера на открытие Представительства исключительно Президентом Компании самостоятельно или по положительной рекомендации со стороны Совета Директоров АО «Сухба» (не менее 2/3 голосов «ЗА»).

**Пример:**

Оборот Вашей структуры до 21 уровня в глубину в отчетном периоде составил 10 миллионов рублей, а общий оборот без ограничения глубины за этот же период составил 15 миллионов рублей. 1% к выплате ОБ составит 150.000 рублей.

### УСЛОВИЯ:

1. Личный оборот (ЛО) заявителя на момент подачи заявления должен составлять не менее 50.000 рублей.
2. Оборот структуры Заявителя в глубину до 21 уровня включительно с учетом ЛО должен составить не менее 3.000.000 руб. за последний отчетный период.
3. Заявитель должен предоставить в компанию копию Договора об аренде офиса для выполнения представительских функций: Планирование проведения общих презентаций и индивидуальных консультаций по программам Компании SUNBA; Ведение учета регистрации новых партнеров; Проведение рекламных акций и прочее.
4. Соблюдать рекомендации отдела маркетинга по продвижению компании и использованию рекламных материалов компании. При использовании фотографий, видеоматериалов с официального сайта, групп в социальных сетях или канала YouTube, ссылаться на официальный источник материалов.
5. Не допускать в структурах изменение официальных информационных и рекламных материалов компании без согласования с отделом маркетинга.

## КОНЦЕПЦИЯ СПОНСОРСТВА

План маркетинга компании Suhba открывает перед партнерами неограниченные возможности строить свою организацию, регистрируя партнеров в тех странах мира, в которых действует Компания.

Вознаграждения, получаемые Вами от суммы покупок, сделанных Вашими партнерами и клиентами в разных странах, начисляются в UE и выплачиваются на Ваши личные бонусные счета, проходя автоматическую конвертацию в валюту той страны, где Вы живете.

---

## НАСТАВНИК И СПОНСОР

Являясь партнером Компании, Вы можете регистрировать других людей, которые также хотят строить бизнес вместе с Suhba. Таким образом, Вы становитесь Наставником и Личным Спонсором для этих людей.

Компания рекомендует Вам строить широкую первую линию и работать с глубиной. При этом Вы можете получать высокие комиссионные выплаты даже при наличии всего одной бизнес-ветви. Как Наставник, Вы помогаете Вашим партнерам стать более успешными в построении их организации. Тем самым Вы способствуете собственному продвижению к более высоким лидерским доходам.



# ДИНАМИЧЕСКАЯ КОМПРЕССИЯ (ДК)

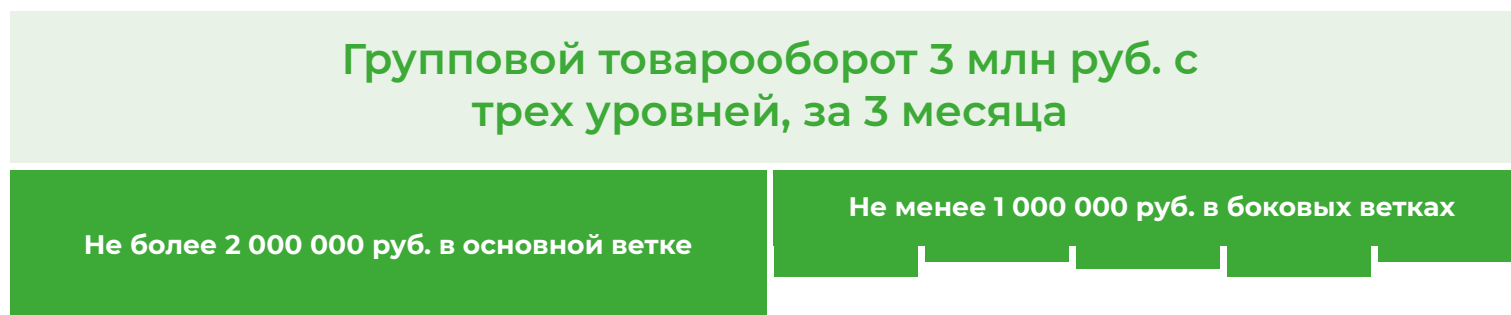
ДК (принцип сжатия и расчет 21 поколений) является одной из самых сильных сторон Плана маркетинга компании Suhba, благодаря чему Лидеры Компании получают возможность значительно увеличивать свой доход следующим образом:

1. Система определяет партнеров (неквалифицированные партнеры), которые с момента своей регистрации в партнерской программе не приобрели ни одного пакета опционов/акций.
2. Далее для расчета комиссионного вознаграждения за данный отчетный месяц система «сжимает» те уровни, где расположены эти неквалифицированные партнеры, тем самым позволяя получать их спонсорам выплаты с более глубоких уровней.
3. Система выплачивает в сеть все 40% выплат, предусмотренные Планом маркетинга Suhba.

План вознаграждений позволяет Вам получать быстрый и высокий доход на старте, иметь очень высокие доходы от глубины и широты развития вашей партнерской сети и от участия в распределении Специальных Премияльных Фондов.

# ЧЕТЫРЕ УВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ПУТЕШЕСТВИЯ В ГОД В РАЗНЫЕ СТРАНЫ МИРА ЗА СЧЕТ КОМПАНИИ

Любой партнер компании, который в течении трех расчетных месяцев выполнил групповой товарооборот 3 млн руб. с трех уровней, при котором в одной ветке не более 2 000 000 руб., а в боковых ветках не менее 1 000 000 руб. получает в подарок путешествие с президентом компании.



## Примечание:

- Начало расчетного месяца акционер выбирает сам
- Воспользоваться поездкой акционер может в течении года
- Если партнер смог выполнить условия промоушна на несколько поездок, то он может взять с собой членов семьи в путешествие.



ПЛАН МАРКЕТИНГА КОМПАНИИ SUNBA - ЭТО ЖИВОЙ ОРГАНИЗМ, ПЛАН-КОНСТРУКТОР,  
ПОЗВОЛЯЮЩИЙ УЧИТЫВАТЬ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ,  
МОДЕЛИРОВАТЬ СВОЮ СТРУКТУРУ И, СООТВЕТСТВЕННО, ВАШ ДОХОД!