

STATUS	1★	2★	3★	4★	5★	6★	7★	8★	BRAZOWY LEW	SREBRNY LEW	ZŁOTY LEW	1-5 ★ ZŁOTY LEW	CZŁONEK HONOROWY	LAUREAT TIENS
KRYTERIA KWALIFIKACYJNE	STARTER	100 PV LUB WIĘCEJ	300 PV LUB WIĘCEJ	1 1.200 PV LUB WIĘCEJ 2 3x3*+1.500 GBV 3 2x3*+3.000 GBV	1 3x4*+6.000 GBV 2 2x4*+12.000 GBV	1 3x5*+25.000 GBV 2 2x5*+50.000 GBV	1 3x6*+100.000 GBV 2 2x6*+200.000 GBV 3 2x6*+4x5*+100.000 GBV 4 1x6*+6x5*+100.000 GBV	1 3x7*+400.000 GBV 2 2x7*+800.000 GBV 3 2x7*+4x6*+400.000 GBV 4 1x7*+6x6*+400.000 GBV	1 2x8*	1 3x8*	1 4x8*	1* ZŁOTY LEW 5x8* 2* ZŁOTY LEW 6x8* 3* ZŁOTY LEW 7x8* 4* ZŁOTY LEW 8x8* 5* ZŁOTY LEW 10x8*	4 ZŁOTE LWY W RÓŻNYCH STRUKTURACH	4 CZŁONKÓW HONOROWYCH + 6 ZŁOTYCH LWÓW W RÓŻNYCH STRUKTURACH
PV					20 PV	50 PV	200 PV	300 PV	300 PV	300 PV	300 PV	300 PV	300 PV	300 PV
WYMAGANIA DLA BONUSÓW TYTUŁÓW HONOROWYCH									PGBV 3000 PV	PGBV 2000 PV	PGBV 1000 PV	30000 PV W KAŻDEJ STRUKTURZE 8*	120.000 GBV U KAŻDEGO Z 4 LWÓW	-
BONUS BEZPOŚREDNI		5%	20%	24%	28%	32%	37%	43%	43%	43%	43%	43%	43%	43%
BONUS POŚREDNI			15%	4% - 19%	4% - 23%	4% - 27%	5% - 32%	6% - 38%	6% - 38%	6% - 38%	6% - 38%	6% - 38%	6% - 38%	6% - 38%
OBRÓT WOLNY BV					600 PV	1000 PV	2000 PV	3000 PV	3000 PV	3000 PV	3000 PV	3000 PV	3000 PV	3000 PV
BONUS LIDERSKI (N+1)	Pokolenia	2★	3★	4★	5★	6★	7★	8★	BRAZOWY LEW	SREBRNY LEW	ZŁOTY LEW	1-5 ★ZŁOTY LEW	CZŁONEK HONOROWY	LAUREAT TIENS
	1				1%	1%	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
	2					0,5%	0,5%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
	3					0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%
	4						0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%
	5						0,5%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%
	6							0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%
	7							0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%
	8							0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%
BONUS HONOROWY									1%	0,75%	0,5%	0,5% x 5	0,25%	
NAGRODY SPECJALNE									0,4%	0,7%	0,3%	0,3%	0,3%	
BONUS ZA OSIĄGNIĘCIA ŻYCIOWE									PUŁA BONUSÓW TYLE CO U CZŁONKA HONOROWEGO				0,5%	
N: ILOŚĆ KWALIFIKUJĄCYCH SIĘ LINII W DANYM MIEJSCU (DYSTRYBUTOR MINIMUM 3* Z OBROTEM GRUPY MINIMUM 2000 BV)									ZABRANIA SIĘ PROMOTOROWI LUB OSOBIE PRZEDSTAWIAJĄCEJ PLAN MARKETINGOWY NAMAWIAĆ KOGOKOLWIEK DO UISZCZANIA OPŁAT OBIECUJĄC PRZY TYM KORZYŚCI PŁYNĄCE Z NAMAWIANIA INNYCH DO PRZYSTĄPIENIA DO PLANU MARKETINGOWEGO. INDYWIDUALNE REZULTATY I DOCHODY ZALEŻĄ BEZPOŚREDNIO OD OBROTU WŁASNEGO I PODLEGŁEJ STRUKTURY WEDŁUG PLANU MARKETINGOWEGO.					
PGBV: SUMA OBROTÓW WOLNYCH W DANYM OKRESIE ROZLICZENIOWYM														
PV: SUMA ZAKUPÓW OSOBISTYCH														
GBV: OBROTY GRUPY														

– Together We Share –
Plan Marketingowy TIENS

