

แผนการจ่ายผลตอบแทนจากการขาย – ประเทศไทย

นักธุรกิจอิสระไลฟ์เวนเทจอาจได้รับผลตอบแทนจากการขายแปด (8) ช่องทาง แบ่งออกเป็น (1) ผลตอบแทนจากกำไรจากการขายปลีก (2) โบนัสส่วนหน้า (Front End Bonuses) และ (3) โบนัสส่วนหลัง (Back End Bonuses) ดังนี้

ผลตอบแทนกำไรจากการขายปลีก

1. กำไรจากการขายปลีก (เฉลี่ย 20% ของราคาสมาชิก) ส่วนต่างระหว่างราคาที่นักธุรกิจอิสระชำระกับราคาที่ถูกค้าชำระให้กับนักธุรกิจอิสระโบนัสส่วนหน้า

โบนัสส่วนหน้า (Front End Bonuses)

2. โบนัสเริ่มต้น (Smart Start Bonus) (สูงสุด 20% ของ CV) จ่ายให้กับนักธุรกิจอิสระที่มีคุณสมบัติครบ (qualified distributor) จากการซื้อผลิตภัณฑ์โดยนักธุรกิจอิสระและ/หรือลูกค้าใหม่ โดยจ่ายให้กับนักธุรกิจอิสระที่เป็นผู้แนะนำตรงสูงขึ้นไปรวม 4 ชั้น โดยไม่รวมชั้น
3. ลอนช์โบนัส (Launch Bonus) (สูงสุด 5% ของ CV) จ่ายให้กับนักธุรกิจอิสระที่มีคุณสมบัติครบ (ไปร 3 ชั้นไป) จากการซื้อชุดผลิตภัณฑ์ที่ "คะแนนคุณสมบัติ (qualifying product packs) โดยนักธุรกิจอิสระและ/หรือลูกค้าใหม่ โดยจ่ายให้กับนักธุรกิจอิสระที่เป็นผู้แนะนำตรงสูงขึ้นไปรวม 6 ชั้น โดยรวมชั้น

โบนัสส่วนหลัง (Back End Bonuses)

4. ยูนิเลเวลคอมมิชชั่น (UniLevel Commissions) (สูงสุดรวม 43% ของ CV) จ่ายให้กับนักธุรกิจอิสระที่เป็นสายงานตรงขึ้นไปเก้า (9) ชั้นแรกที่มี "คุณสมบัติครบ โดยรวมชั้น
5. โบนัสการบริหารสายงาน (Generational Matching Bonus) (10% หรือ 5% ของรายได้ยูนิเลเวลคอมมิชชั่นของนักธุรกิจอิสระที่แนะนำ เทียบเท่าสูงสุด 4.3% ของ CV ของนักธุรกิจอิสระที่แนะนำ) จ่ายให้กับนักธุรกิจอิสระที่มีคุณสมบัติครบ (ไปร 3 ชั้นไป) โดยคำนวณจากยูนิเลเวลคอมมิชชั่นของนักธุรกิจอิสระที่ตนแนะนำ ลีกลงมาห้า (5) ชั้น โดยไม่รวมชั้น
6. กองทุนโกลบอลอีลิทโบนัส (Global Elite Bonus Pool) (ส่วนแบ่งสูงสุด 4% ของ CV รวมจากการขายทั่วโลก) จ่ายเป็นรายเดือนให้กับนักธุรกิจอิสระระดับไปร 7 ถึงมาสเตอร์ไปร 10 ที่มีคุณสมบัติครบ
7. วันไทม์แรนจ์แอดชีฟเม้นท์โบนัส (One-Time Rank Achievement Bonus): 3,000,000 บาท หรือ 7,500,000 บาท หรือ 15,000,000 บาท (เทียบเท่าสูงสุดประมาณ 3% หรือ 3.75% หรือ 7.5% ของยอด CV รวมในหนึ่งปี) โดยทยอยจ่ายเป็นรายเดือนให้กับนักธุรกิจอิสระที่ได้ตำแหน่งมาสเตอร์ไปร 10 เอ็กซ์เซลคิวทีไปร 10 และเพรสิเดนเซียลไปร 10
8. ศูนย์ธุรกิจ (Business Centers): นักธุรกิจอิสระไปร 4 ขึ้นไปที่มีสิทธิ์ สามารถขอเปิดสถานะนักธุรกิจอิสระเพิ่มเติมภายในองค์กรธุรกิจของตัวเองได้

คำจำกัดความ

สายงาน (Leg) นักธุรกิจอิสระหรือลูกค้าที่มีการเคลื่อนไหว ที่ได้รับการแนะนำและวางตำแหน่งสายตรงในชั้นแรกภายใต้ตำแหน่งของนักธุรกิจอิสระ หรือองค์กรธุรกิจที่เกิดจากนักธุรกิจอิสระคนดังกล่าว ตำแหน่งสายตรงในชั้นแรกอาจเกิดจากการแนะนำโดยตรงหรือการจัดวางตำแหน่งก็ได้ จำนวนสายงานชั้นต่ำจะประกอบด้วยสายงานย่อยหนึ่ง (1) สาย และสายงานหลักตามจำนวนที่กำหนด ตัวอย่างเช่น จำนวนสายงานชั้นต่ำสำหรับตำแหน่งโปร 5 คือสาม (3) สายงาน ดังนั้น โปร 5 จะมีสอง (2) สายงานหลัก และหนึ่ง (1) สายงานย่อย เพื่อที่จะเท่ากับจำนวนสายงานชั้นต่ำที่กำหนดสาม (3) สาย

สายงานหลัก (High Leg(s)) สายงานที่มีคะแนน PV สูงสุด ณ สิ้นเดือนปฏิทินเดือนใดเดือนหนึ่งคือสายงานหลักที่ 1 และสายงานที่มีคะแนน PV สูงสุดในลำดับถัดไปคือสายงานหลักที่ 2 ฯลฯ จำนวนสายงานหลักชั้นต่ำสำหรับแต่ละตำแหน่งจะเป็นไปตามข้อกำหนดในการทำตำแหน่งต่าง ๆ

สายงานย่อย (Combined Leg) ในการพิจารณาคุณสมบัติการตำแหน่ง หลังจากพิจารณาสายงานหลัก (High Leg) แล้ว สายงานที่เหลืออยู่ทั้งหมดจะนำมารวมเข้าด้วยกันเป็นสายงานย่อย คะแนน PV ส่วนตัวของนักธุรกิจอิสระและคะแนน PV อื่น ๆ ทั้งหมดของลูกค้าสายตรงในชั้นแรก (frontline customers) จะรวมอยู่ในสายงานย่อยโดยไม่จำกัดคะแนนที่นำมานับรวม

PV: Product Volume (คะแนนผลิตภัณฑ์) คะแนนจากผลิตภัณฑ์ที่นักธุรกิจอิสระสั่งซื้อเพื่อใช้ส่วนตัว หรือขายให้กับลูกค้าของนักธุรกิจอิสระ คะแนน PV อาจมาจากการซื้อส่วนตัว หรือการซื้อโดยลูกค้าที่นักธุรกิจอิสระเป็นผู้แนะนำโดยตรงก็ได้ (ไม่คำนึงถึงการจัดวางตำแหน่ง)

ตัวอย่าง คะแนน PV รวม ยอดซื้อของนักธุรกิจอิสระ ลูกค้า
 $200 = 40 + 160$
 (ยอดซื้อของนักธุรกิจอิสระต้องมีคะแนนเท่ากับ 40 PV เป็นอย่างน้อย เพื่อการมีคุณสมบัติครบในทุกชั้น)

OV: Organizational Volume (คะแนนองค์กร) ผลรวมคะแนน PV ของทั้งองค์กรของนักธุรกิจอิสระรายหนึ่ง ซึ่งรวมคะแนน PV ของนักธุรกิจอิสระเองด้วยตำแหน่งการจ่าย (Paid As Rank) แต่ละตำแหน่งในยูนิลีเวลคอมมิชชั่นต้องมีจำนวนคะแนน OV รายเดือนขั้นต่ำกระจายอยู่ในสายงานต่าง ๆ ตามที่กำหนดสำหรับตำแหน่งนั้น

CV: Commissionable Volume มูลค่าที่กำหนดสำหรับแต่ละผลิตภัณฑ์ซึ่งใช้ในการคำนวณคอมมิชชั่น

ผู้แนะนำ (Enroller) นักธุรกิจอิสระที่ลงทะเบียนนักธุรกิจอิสระหรือลูกค้ารายใหม่ ผู้แนะนำอาจวางนักธุรกิจอิสระหรือลูกค้ารายใหม่ภายใต้ตำแหน่ง (position) ของตัวเอง หรือภายใต้ตำแหน่งของนักธุรกิจอิสระอื่นในองค์กรของนักธุรกิจอิสระก็ได้ ตำแหน่งที่มีนักธุรกิจอิสระหรือลูกค้ารายใหม่วางอยู่ภายใต้ตำแหน่งนั้นคือตำแหน่ง “ผู้จัดวางตำแหน่ง” (Placement Sponsor) โดยนักธุรกิจอิสระไลฟ์เวเนทจคนเดียวกันอาจเป็นทั้งผู้แนะนำและผู้จัดวางตำแหน่งก็ได้

ผังการแนะนำ (Enroller Tree) สายงานของนักธุรกิจอิสระที่เกิดจากการแนะนำโดยตรงและมีชีโซ่โดยการจัดวางตำแหน่ง (Placement)

ข้อกำหนดคะแนนของสายงานหลัก (High Leg Volume Requirement)

สายงานหลักแต่ละสายมีจำนวนเปอร์เซ็นต์สูงสุดของ คะแนน PV ที่สามารถนำมานับได้เพื่อใช้ในการทำตำแหน่งทางธุรกิจ (rank qualification) สำหรับยูนิลีเวลคอมมิชชั่นได้ คะแนน PV ที่นำมานับได้ของสายงานหลักใด ๆ คือไม่เกิน 80% ของคะแนน OV ที่กำหนดทั้งหมด (total required OV) สำหรับตำแหน่งโปร 2 ถึงโปร 4 ไม่เกิน 60% สำหรับตำแหน่งโปร 5 ถึงโปร 9 และไม่เกิน 40% สำหรับตำแหน่งโปร 10 ถึงเพรสซิเดนเซียลโปร 10

อัตราส่วน CV ต่อราคาสินค้าผลิตภัณฑ์ อัตราของ CV ที่ได้รับเทียบกับราคาของผลิตภัณฑ์ ซึ่งอาจแตกต่างกันไปตามผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ มีอัตราอยู่ที่ 1 CV = เฉลี่ย 1.22 บาท (โดยแตกต่างกันไปตามผลิตภัณฑ์)

การทำคุณสมบัติตำแหน่งต่าง ๆ

นักธุรกิจอิสระจะได้ตำแหน่งต่าง ๆ ในเดือนปฏิทินที่ตนมีคุณสมบัติครบตามที่กำหนดสำหรับตำแหน่งนั้น ๆ ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

| ตำแหน่ง | จำนวนสายงานหลัก และสายงานย่อย | PV รายเดือนจากสายงานหลักต่อสาย | % ของ PV จากสายงานหลักที่นับรวมเป็น OV | PV รายเดือนขั้นต่ำจากสายงานย่อย | รวม PV รายเดือนทั้งองค์กร (OV) | |
|----------------|-------------------------------|--------------------------------|--|---------------------------------|--------------------------------|-----------|
| นักธุรกิจอิสระ | นักธุรกิจอิสระ | - | - | - | 100 | |
| | โปร 1 | - | - | - | 1,000 | |
| | โปร 2 | 1 + 1 | 100 - 2,000 | 80% | 500 | 2,500 |
| | โปร 3 | 1 + 1 | 100 - 4,000 | 80% | 1,000 | 5,000 |
| พรีเมียร์ | โปร 4 | 1 + 1 | 100 - 8,000 | 80% | 2,000 | 10,000 |
| | โปร 5 | 2 + 1 | 100 - 12,000 | 60% | 2,000 | 20,000 |
| | โปร 6 | 2 + 1 | 200 - 30,000 | 60% | 5,000 | 50,000 |
| อีลิต | โปร 7 | 2 + 1 | 200 - 60,000 | 60% | 10,000 | 100,000 |
| | โปร 8 | 2 + 1 | 200 - 120,000 | 60% | 20,000 | 200,000 |
| | โปร 9 | 2 + 1 | 200 - 300,000 | 60% | 50,000 | 500,000 |
| มาสเตอร์ | โปร 10 | 2 + 1 | 200 - 400,000 | 40% | 200,000 | 1,000,000 |
| | เอ็กเซ็คคิวทีฟโปร 10 | 3 + 1 | 200 - 800,000 | 40% | 200,000 | 2,000,000 |
| | เพอร์สิดีนเชียลโปร 10 | 4 + 1 | 200 - 2,000,000 | 40% | 250,000 | 5,000,000 |

คำอธิบายสำหรับการทำตำแหน่ง



คะแนนรวม 100 OV

ตำแหน่งนักธุรกิจอิสระ

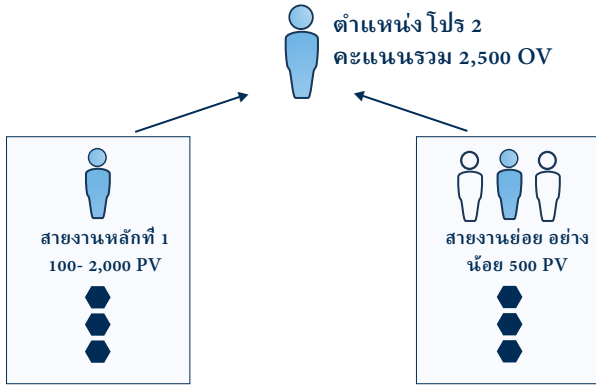
ตำแหน่งนักธุรกิจอิสระจะได้มาในเดือนปฏิทินที่มีคุณสมบัติครบเป็นนักธุรกิจอิสระ โดยมีคะแนนสะสมไม่น้อยกว่า 100 PV (OV) ซึ่งต้องมาจากการซื้อส่วนตัวยังน้อย 40 PV และที่เหลือจะนับจากคะแนนการซื้อของลูกค้า



คะแนนรวม 1,000 PV

ตำแหน่งโปร 1

นักธุรกิจอิสระจะได้ตำแหน่งโปร 1 ในเดือนปฏิทินที่นักธุรกิจอิสระมีคุณสมบัติครบ โดยมีคะแนน OV รายเดือนขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 1,000 OV

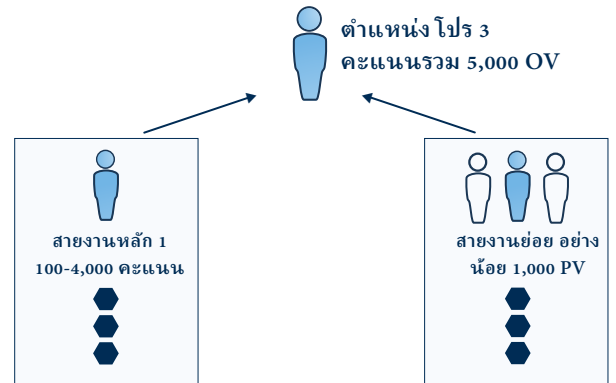


ตำแหน่งโปร 2

นักธุรกิจอิสระจะได้ตำแหน่งโปร 2 ในเดือนปฏิทินที่นักธุรกิจอิสระมีคุณสมบัติครบ โดยมีคะแนน OV รายเดือนขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 2,500 OV ซึ่งมาจาก PV ตั้งแต่ 100 PV ถึง 2,000 PV ในสายงานหลักหนึ่ง (1) สาย และคะแนน PV รวมจากสายงานย่อยอย่างน้อย 500 PV ทั้งนี้ จำนวนคะแนน PV จากสายงานหลักจะนำมานับในการทำคุณสมบัติสำหรับตำแหน่งนี้ไม่เกิน 80%

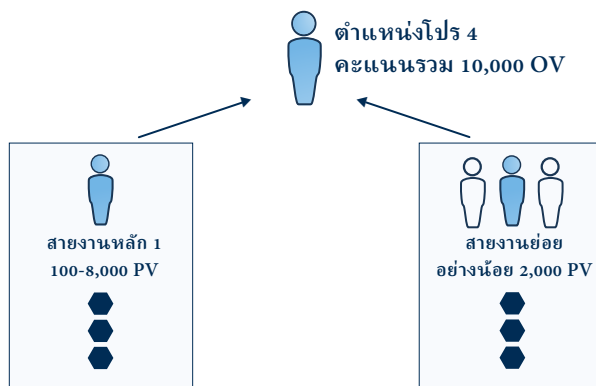
ตำแหน่งโปร 3

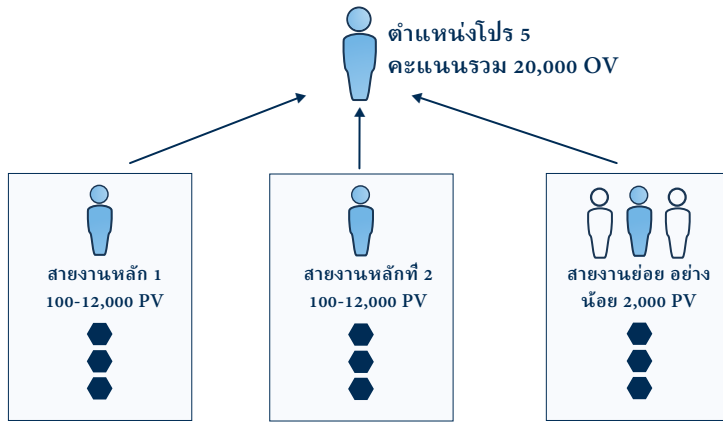
นักธุรกิจอิสระจะได้ตำแหน่งโปร 3 ในเดือนปฏิทินที่นักธุรกิจอิสระมีคุณสมบัติครบ โดยมีคะแนน OV รายเดือนขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 5,000 OV ซึ่งมาจาก PV ตั้งแต่ 100 PV ถึง 4,000 PV ในสายงานหลักหนึ่ง (1) สาย และคะแนน PV รวมจากสายงานย่อยอย่างน้อย 1,000 PV ทั้งนี้ จำนวนคะแนน PV จากสายงานหลัก จะนำมานับในการทำคุณสมบัติสำหรับตำแหน่งนี้ไม่เกิน 80%



ตำแหน่งโปร 4

นักธุรกิจอิสระจะได้ตำแหน่งโปร 4 ในเดือนปฏิทินที่นักธุรกิจอิสระมีคุณสมบัติครบ โดยมีคะแนน OV รายเดือนขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 10,000 OV ซึ่งมาจาก PV ตั้งแต่ 100 PV ถึง 8,000 PV ในสายงานหลักหนึ่ง (1) สาย และคะแนน PV รวมจากสายงานย่อยอย่างน้อย 2,000 PV ทั้งนี้ จำนวนคะแนน PV จากสายงานหลัก จะนำมานับในการทำคุณสมบัติสำหรับตำแหน่งนี้ไม่เกิน 80%



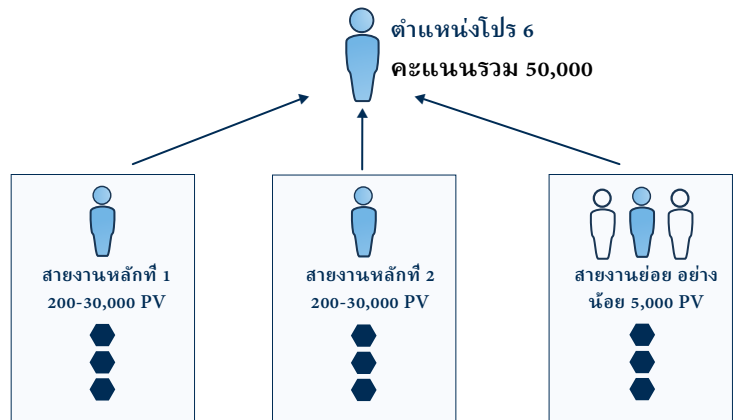


ตำแหน่งโปร 5

นักธุรกิจอิสระจะได้ตำแหน่งโปร 5 ในเดือนปฏิทินที่นักธุรกิจอิสระมีคุณสมบัติครบ โดยมีคะแนน OV รายเดือนขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 20,000 OV ซึ่งมาจาก PV ตั้งแต่ 100 PV ถึง 12,000 PV ในสายงานหลักแต่ละสาย จำนวนสอง (2) สาย และมีคะแนน PV รวมจากสายงานย่อยอย่างน้อย 2,000 PV ทั้งนี้ จำนวนคะแนน PV รวม จากสายงานหลัก จะนำมานับในการทำคุณสมบัติสำหรับตำแหน่งนี้ไม่เกิน 60%

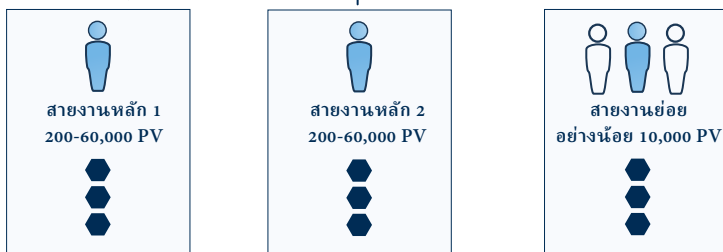
ตำแหน่งโปร 6

นักธุรกิจอิสระจะได้ตำแหน่งโปร 6 ในเดือนปฏิทินที่นักธุรกิจอิสระมีคุณสมบัติครบ โดยมีคะแนน OV รายเดือนขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 50,000 OV ซึ่งมาจาก PV ตั้งแต่ 200 PV ถึง 30,000 PV ในสายงานหลักแต่ละสาย จำนวนสอง (2) สาย และมีคะแนน PV รวมจากสายงานย่อยอย่างน้อย 5,000 PV ทั้งนี้ จำนวนคะแนน PV รวม จากสายงานหลัก จะนำมานับในการทำคุณสมบัติสำหรับตำแหน่งนี้ไม่เกิน 60%



ตำแหน่งโปร 7

คะแนนรวม 100,000 OV

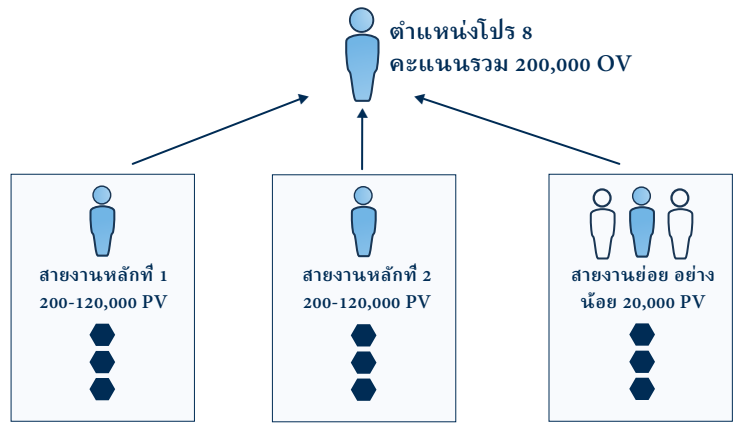


ตำแหน่งโปร 7

นักธุรกิจอิสระจะได้ตำแหน่งโปร 7 ในเดือนปฏิทินที่นักธุรกิจอิสระมีคุณสมบัติครบ โดยมีคะแนน OV รายเดือนขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 100,000 OV ซึ่งมาจาก PV ตั้งแต่ 200 PV ถึง 60,000 PV ในสายงานหลักแต่ละสาย จำนวนสอง (2) สาย และมีคะแนน PV รวมจากสายงานย่อยอย่างน้อย 10,000 PV ทั้งนี้ จำนวนคะแนน PV รวม จากสายงานหลัก จะนำมานับในการทำคุณสมบัติสำหรับตำแหน่งนี้ไม่เกิน 60%

ตำแหน่งโปร 8

นักธุรกิจอิสระจะได้ตำแหน่งโปร 8 ในเดือนปฏิทินที่นักธุรกิจอิสระมีคุณสมบัติครบ โดยมีคะแนน OV รายเดือนขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 200,000 OV ซึ่งมาจาก PV ตั้งแต่ 200 PV ถึง 120,000 PV ในสายงานหลักแต่ละสาย จำนวนสอง (2) สาย และมีคะแนน PV รวมจากสายงานย่อยอย่างน้อย 20,000 PV ทั้งนี้ จำนวนคะแนน PV รวม จากสายงานหลัก จะนำมานับในการทำคุณสมบัติสำหรับตำแหน่งนี้ไม่เกิน 60%



ตำแหน่งโปร 9 คะแนนรวม 500,000 OV

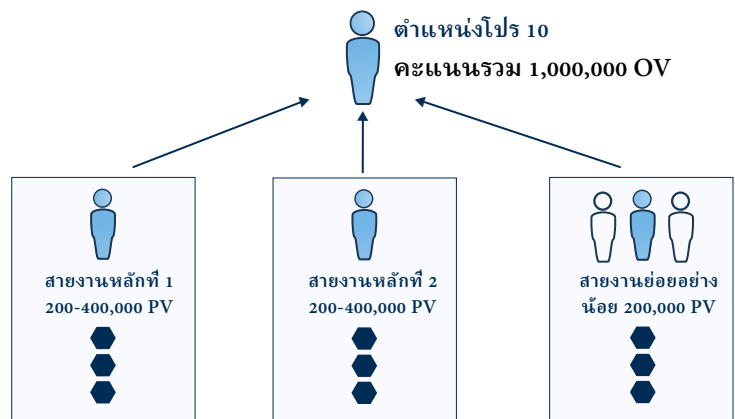


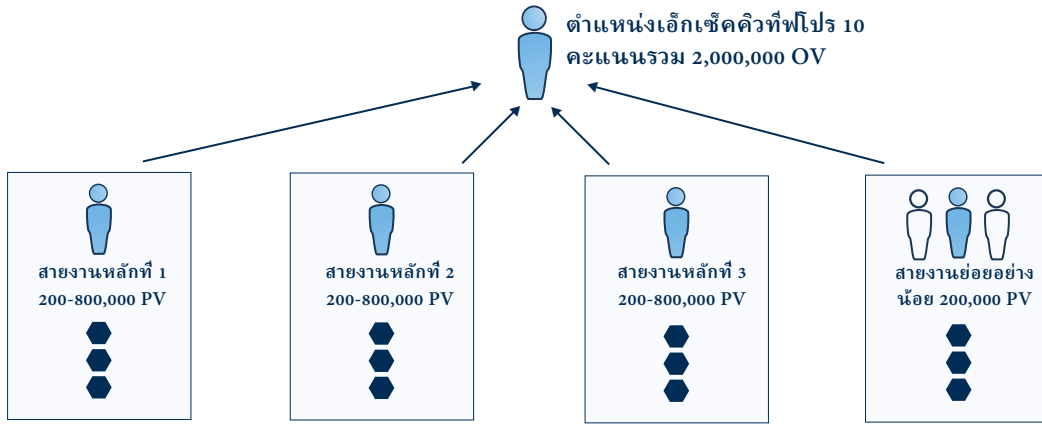
ตำแหน่งโปร 9

นักธุรกิจอิสระจะได้ตำแหน่งโปร 9 ในเดือนปฏิทินที่นักธุรกิจอิสระมีคุณสมบัติครบ โดยมีคะแนน OV รายเดือนขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 500,000 OV ซึ่งมาจาก PV ตั้งแต่ 200 PV ถึง 300,000 PV ในสายงานหลักแต่ละสาย จำนวนสอง (2) สาย และมีคะแนน PV รวมจากสายงานย่อยอย่างน้อย 50,000 PV ทั้งนี้ จำนวนคะแนน PV รวม จากสายงานหลัก จะนำมานับในการทำคุณสมบัติสำหรับตำแหน่งนี้ไม่เกิน 60%

ตำแหน่งโปร 10

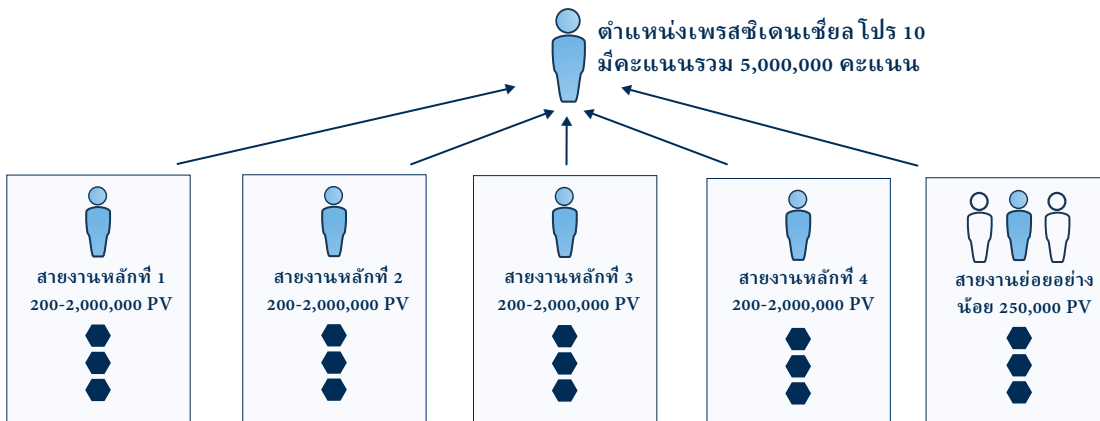
นักธุรกิจอิสระจะได้ตำแหน่งโปร 10 ในเดือนปฏิทินที่นักธุรกิจอิสระมีคุณสมบัติครบ โดยมีคะแนน OV รายเดือนขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 1,000,000 OV ซึ่งมาจาก PV ตั้งแต่ 200 PV ถึง 400,000 PV ในสายงานหลักแต่ละสาย จำนวนสอง (2) สาย และมีคะแนน PV รวมจากสายงานย่อยอย่างน้อย 200,000 PV ทั้งนี้ จำนวนคะแนน PV รวม จากสายงานหลัก จะนำมานับในการทำคุณสมบัติสำหรับตำแหน่งนี้ไม่เกิน 40%





ตำแหน่งเอ็กเชคคิวทีฟโปร 10

นักธุรกิจอิสระจะได้ตำแหน่งเอ็กเชคคิวทีฟโปร 10 ในเดือนปฏิทินที่นักธุรกิจอิสระมีคุณสมบัติครบ โดยมีคะแนน OV รายเดือนขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 2,000,000 OV ซึ่งมาจาก PV ตั้งแต่ 200 PV ถึง 800,000 PV ในสายงานหลักแต่ละสาย จำนวนสาม (3) สาย และมีคะแนน PV รวมจากสายงานย่อยอย่างน้อย 200,000 PV ทั้งนี้ จำนวนคะแนน PV รวม จากสายงานหลัก จะนำมานับในการทำคุณสมบัติสำหรับตำแหน่งนี้ไม่เกิน 40%



ตำแหน่งเพรสซิเดนเชียลโปร 10

นักธุรกิจอิสระจะได้ตำแหน่งเพรสซิเดนเชียลโปร 10 ในเดือนปฏิทินที่นักธุรกิจอิสระมีคุณสมบัติครบ โดยมีคะแนน OV รายเดือนขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 5,000,000 OV ซึ่งมาจาก PV ตั้งแต่ 200 PV ถึง 2,000,000 PV ในสายงานหลักแต่ละสาย จำนวนสี่ (4) สาย และมีคะแนน PV รวมจากสายงานย่อยอย่างน้อย 250,000 PV ทั้งนี้ จำนวนคะแนน PV รวม จากสายงานหลัก จะนำมานับในการทำคุณสมบัติสำหรับตำแหน่งนี้ไม่เกิน 40%

ผลตอบแทนจากกำไรจากการขายปลีก

1. กำไรจากการขายปลีก (เฉลี่ย 20% ของราคาสมาชิก)

นักธุรกิจอิสระสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ไลฟ์เวนเทจในราคาแก่นักธุรกิจอิสระ

และขายผลิตภัณฑ์นั้นให้กับลูกค้าเพื่อทำกำไรจากส่วนต่างระหว่างราคาสมาชิกและราคาขายปลีกของผลิตภัณฑ์นั้น ๆ เฉลี่ย 20% ของราคาสมาชิก ทั้งนี้ จะไม่มีการจ่ายคอมมิชชั่นให้กับนักธุรกิจอิสระเพิ่มเติมอีก สำหรับผลิตภัณฑ์ที่นักธุรกิจอิสระซื้อไว้เป็นการส่วนตัวและขายให้กับลูกค้า

โบนัสส่วนหน้า (Front End Bonuses)

2. โบนัสเริ่มต้น (สูงสุด 20% ของ CV คิดคำนวณจาก 1000 PV แรก)

นักธุรกิจอิสระที่มีคุณสมบัติครบจะได้รับโบนัสเริ่มต้น 20% ของ CV ของผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าหรือนักธุรกิจอิสระที่นักธุรกิจอิสระดังกล่าวเป็นผู้แนะนำ โดยตรงสั่งซื้อภายในเดือนปฏิทินแรกของลูกค้าหรือนักธุรกิจอิสระนั้น ๆ โดยจ่ายทุก 15 วันนับจากเริ่มระยะเวลาคำนวณ

• การจ่ายโบนัสเริ่มต้น

| ผู้แนะนำ | สมบัติขั้นต่ำ | คอมมิชชั่น |
|-------------------------|--------------------------------------|------------|
| ผู้แนะนำสายตรงชั้นที่ 1 | 100 PV (ยอดซื้อส่วนตัวขั้นต่ำ 40 PV) | 20% ของ CV |
| ผู้แนะนำสายตรงชั้นที่ 2 | 100 PV (ยอดซื้อส่วนตัวขั้นต่ำ 40 PV) | 5% ของ CV |
| ผู้แนะนำสายตรงชั้นที่ 3 | 100 PV (ยอดซื้อส่วนตัวขั้นต่ำ 40 PV) | 5% ของ CV |
| ผู้แนะนำสายตรงชั้นที่ 4 | 100 PV (ยอดซื้อส่วนตัวขั้นต่ำ 40 PV) | 5% ของ CV |

หมายเหตุ

- นักธุรกิจอิสระแต่ละคนต้องมีคะแนน PV ส่วนตัวขั้นต่ำไว้เพื่อที่จะได้รับโบนัสเริ่มต้น คะแนน 100 PV ที่กำหนดดังกล่าวนับจากการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในระหว่างสัปดาห์ปัจจุบันหรือหก (6) สัปดาห์ที่ผ่านมา
- การจ่ายโบนัสเริ่มต้นจำกัดเพียงคะแนน 1,000 PV แรกของการซื้อของนักธุรกิจอิสระและ/หรือลูกค้ารายใหม่แต่ละรายในเดือนปฏิทินแรกเท่านั้น จากนั้น คะแนนที่เกินจาก 1,000 PV ของการซื้อในเดือนปฏิทินแรกของนักธุรกิจอิสระและ/หรือลูกค้าแต่ละคน หรือคะแนนที่เกิดขึ้นในเดือนถัดจากเดือนปฏิทินแรกจะนำไปคำนวณในการจ่ายยูนิเลเวลคอมมิชชั่น
- โบนัสเริ่มต้นจ่ายตามผังการแนะนำ และไม่มีการรวบชั้น ดังนั้น เฉพาะนักธุรกิจอิสระที่มีคุณสมบัติครบถ้วนที่เป็นผู้แนะนำสายตรง (direct upline Enrollers) จำนวนสี่ (4) ลำดับขึ้นไปเท่านั้นจึงจะมีสิทธิได้รับโบนัสเริ่มต้น
- นอกจากนี้ ถ้าผู้แนะนำสายตรงชั้นที่ 1 (1st Upline Distributor Enroller) ที่มีคุณสมบัติครบ ได้ซื้อผลิตภัณฑ์ชุดโกลด์หรือแพลตินัมในเดือนที่แนะนำนักธุรกิจอิสระและ/หรือลูกค้าใหม่ ผู้แนะนำสายตรงชั้นที่ 1 รายนั้นจะได้รับคอมมิชชั่น 5% ของ CV จากการที่ซื้อชุดผลิตภัณฑ์ซึ่งให้คะแนนคุณสมบัติ (qualifying packs) อีกด้วย
- การซื้อผลิตภัณฑ์และชุดผลิตภัณฑ์เป็นไปตามความสมัครใจ และไม่มีการบังคับซื้อ

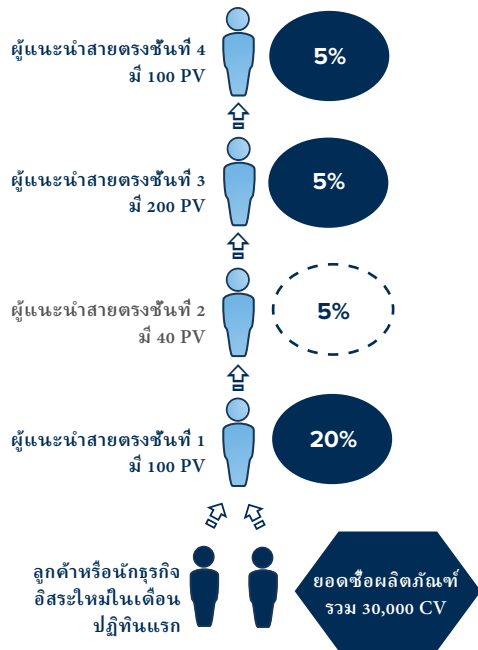
ตัวอย่างการคำนวณโบนัสเริ่มต้น

หากลูกค้าและนักธุรกิจอิสระใหม่ที่ผู้แนะนำสายตรงชั้นที่ 1 เป็นผู้แนะนำ ได้ซื้อผลิตภัณฑ์โดยมีคะแนนรวมกัน 30,000 CV ในเดือนปฏิทินแรกของการสมัครเข้าเป็นลูกค้าหรือนักธุรกิจของไลฟ์เวนเทจ ผู้แนะนำสายงานตรงที่มีคุณสมบัติครบตามที่กำหนด 4 ชั้นขึ้นไป (ไม่รวบชั้น) จะได้รับโบนัสเริ่มต้นดังต่อไปนี้

| ผู้จำหน่ายอิสระที่มีสิทธิได้รับโบนัสเริ่มต้น | CV รวมจากผลิตภัณฑ์ที่นักธุรกิจ/ลูกค้าใหม่ซื้อ | อัตราโบนัสเริ่มต้นที่มีสิทธิได้รับ | โบนัสเริ่มต้นที่ได้รับ (บาท) |
|--|---|------------------------------------|------------------------------|
| ในการคำนวณจำนวนโบนัสที่จะได้รับ ให้ 1 CV = 1 บาท | | | |
| ผู้แนะนำสายตรงชั้นที่ 1 (100 PV) | 30,000 CV | 20% | 6,000 (30,000 x 20%) |
| ผู้แนะนำสายตรงชั้นที่ 2 (40 PV) | | ไม่มีสิทธิ* | — |
| ผู้แนะนำสายตรงชั้นที่ 3 (200 PV) | | 5% | 1,500 (30,000 x 5%) |
| ผู้แนะนำสายตรงชั้นที่ 4 (100 PV) | | 5% | 1,500 (30,000 x 5%) |

* ไม่มีสิทธิได้รับโบนัสเริ่มต้นเนื่องจากมีคะแนน PV ไม่ถึง 100 PV

โบนัสเริ่มต้น



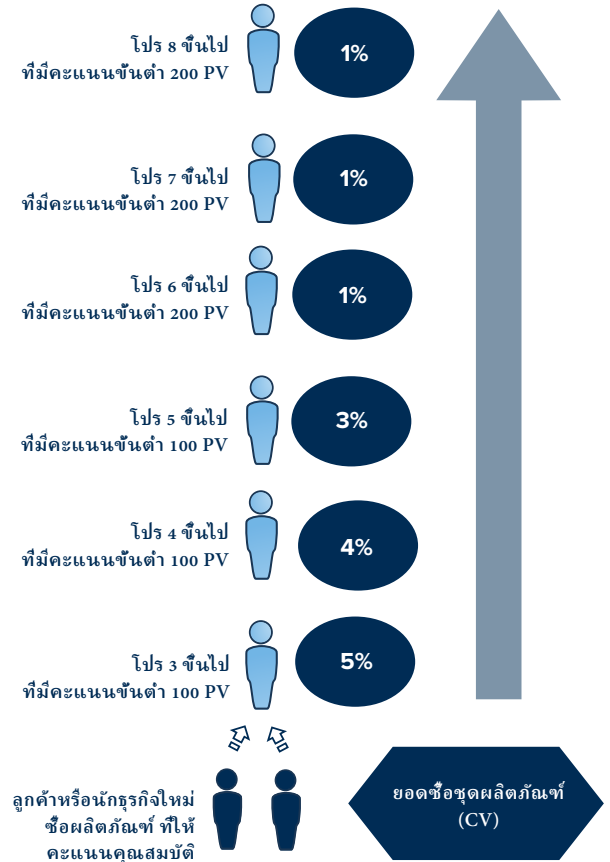
เพื่อตอบแทนนักธุรกิจอิสระ (ตำแหน่งโปร 3 ขึ้นไป) ตามผังการแนะนำ เมื่อลูกค้าใหม่หรือนักธุรกิจอิสระใหม่ซื้อชุดผลิตภัณฑ์ที่ให้คะแนนคุณสมบัตินี้ (ชุดผลิตภัณฑ์ที่มีคะแนน 1000 PV 500 PV หรือ 250 PV) ผู้แนะนำสายตรงที่มีคุณสมบัตินี้ที่กำหนดขึ้นไป 6 ชั้น (โดยใช้การรวบชั้น) จะได้รับโบนัสโบนัสโดยจ่ายทุก 15 วันนับจากเริ่มระยะเวลาคำนวณ

หมายเหตุ:

รายได้จากการขายหรือโบนัสที่ระบุข้างต้นเป็นเพียงรายได้ประมาณการและเป็นเพียงตัวอย่างในการคำนวณโบนัสเท่านั้น โดยมิได้เป็นการรับประกันรายได้ที่นักธุรกิจอิสระอาจได้รับ ทั้งนี้รายได้ของนักธุรกิจอิสระแต่ละคนจะขึ้นอยู่กับความพยายามและความขยันขันแข็งของนักธุรกิจอิสระ ตำแหน่งของนักธุรกิจอิสระ และสถานะของตลาดในแต่ละช่วง

3. ลอนซ์โบนัส (สูงสุด 5% ของ CV)

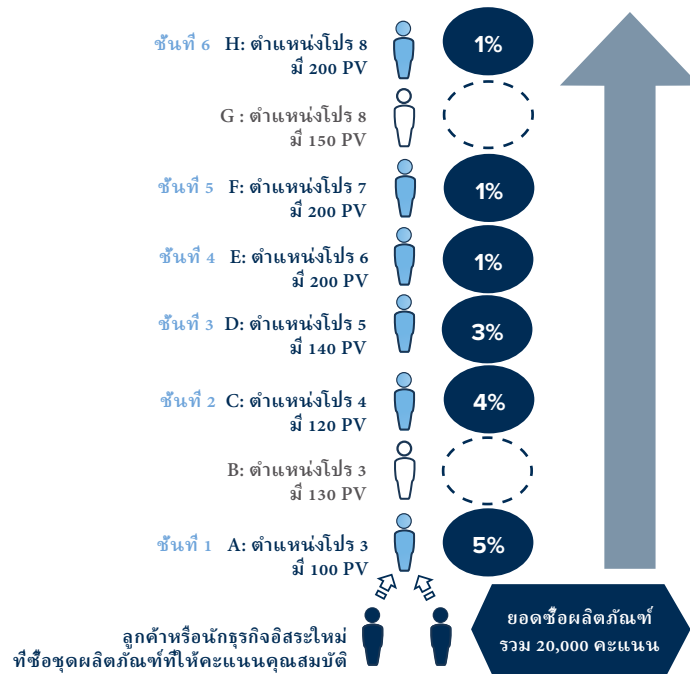
* การซื้อชุดผลิตภัณฑ์เป็นไปตามความสมัครใจ และไม่มีการบังคับซื้อ



| ชั้น | ตำแหน่งขั้นต่ำ* | ข้อกำหนด PV ขั้นต่ำ** | คอมมิชชั่น |
|-----------|-----------------|-----------------------|------------|
| ชั้นที่ 1 | โปร 3 ขึ้นไป | 100 PV | 5% ของ CV |
| ชั้นที่ 2 | โปร 4 ขึ้นไป | 100 PV | 4% ของ CV |
| ชั้นที่ 3 | โปร 5 ขึ้นไป | 100 PV | 3% ของ CV |
| ชั้นที่ 4 | โปร 6 ขึ้นไป | 200 PV | 1% ของ CV |
| ชั้นที่ 5 | โปร 7 ขึ้นไป | 200 PV | 1% ของ CV |
| ชั้นที่ 6 | โปร 8 ขึ้นไป | 200 PV | 1% ของ CV |

* ตำแหน่งขั้นต่ำหรือ" ตำแหน่งที่จ่าย "เป็นไปตามตำแหน่งที่จ่ายในเวลาคอมมิชชั่นในเดือนที่ผ่านมา

** ต้องมียอดซื้อส่วนตัวขั้นต่ำ 40 PV



ตัวอย่างการคำนวณลอนชัโบนัส

วิธีการคำนวณ

| ผู้จำหน่ายอิสระที่มีสิทธิ์ได้รับลอนชัโบนัส | คะแนน PV | CV รวมจากชุดผลิตภัณฑ์ที่นักธุรกิจ/ลูกค้าใหม่ซื้อ | สิทธิ์ได้รับลอนชัโบนัส | จำนวนลอนชัโบนัสที่จะได้รับ (บาท) |
|--|----------|--|--|----------------------------------|
| ในการคำนวณจำนวนโบนัสที่จะได้รับ ให้ 1 CV = 1 บาท | | | | |
| A ผู้แนะนำสายตรงตำแหน่งโปร 3 | 100 | 20,000 CV | 5% (ชั้นที่ 1) | 1,000 (20,000 x 5%) |
| B ผู้แนะนำสายตรงตำแหน่งโปร 3 | 130 | | ไม่มีสิทธิ์เนื่องจากตำแหน่งไม่ถึงที่กำหนดสำหรับชั้นที่ 2 | - |
| C ผู้แนะนำสายตรงตำแหน่งโปร 4 | 120 | | 4% (ชั้นที่ 2) | 800 (20,000 x 4%) |
| D ผู้แนะนำสายตรงตำแหน่งโปร 5 | 140 | | 3% (ชั้นที่ 3) | 600 (20,000 x 3%) |
| E ผู้แนะนำสายตรงตำแหน่งโปร 6 | 200 | | 1% (ชั้นที่ 4) | 200 (20,000 x 1%) |
| F ผู้แนะนำสายตรงตำแหน่งโปร 7 | 200 | | 1% (ชั้นที่ 5) | 200 |
| G ผู้แนะนำสายตรงตำแหน่งโปร 8 | 150 | | ไม่มีสิทธิ์เนื่องจาก PV ไม่ถึงที่กำหนดสำหรับชั้นที่ 6 | - |
| H ผู้แนะนำสายตรงตำแหน่งโปร 8 | 200 | | 1% (ชั้นที่ 6) | 200 (20,000 x 1%) |

หมายเหตุ: รายได้จากการขายหรือโบนัสที่ระบุข้างต้นเป็นเพียงรายได้ประมาณการและเป็นเพียงตัวอย่างในการคำนวณโบนัสเท่านั้น โดยมีได้เป็นการรับประกันรายได้ที่นักธุรกิจอิสระอาจได้รับ ทั้งนี้ รายได้ของนักธุรกิจอิสระแต่ละคนจะขึ้นอยู่กับความพยายามและความขยันขันแข็งของนักธุรกิจอิสระ ตำแหน่งของนักธุรกิจอิสระ และสภาวะของตลาดในแต่ละช่วง

ข้อมูลเพิ่มเติม

- นักธุรกิจอิสระรายใหม่ไม่มีสิทธิ์ได้รับลอนชโบนัสในเดือนปฏิทินที่ตนเข้าร่วม
- นักธุรกิจอิสระอาจซื้อชุดผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่มีคะแนน 250 PV 500 PV หรือ 1,000 PV ลูกค้าน่าจะซื้อชุดผลิตภัณฑ์ในปริมาณที่เหมาะสมได้เช่นกันตามความสมัครใจ ทั้งนี้ จะไม่มีการบังคับซื้อชุดผลิตภัณฑ์ใด ๆ
- การซื้อชุดผลิตภัณฑ์อาจให้ผลตอบแทนทั้งในรูปแบบโบนัสเริ่มต้นและลอนชโบนัสตามตัวอย่างต่อไปนี้
 - ตัวอย่างที่ 1
 - นักธุรกิจอิสระใหม่ซื้อชุดผลิตภัณฑ์ที่มีคะแนนคุณสมบัติ 500 PV และคะแนนสำหรับคำนวณคอมมิชชั่น 17,500 CV ในเดือนที่ลงทะเบียน ดังนั้น นักธุรกิจอิสระที่เป็นผู้แนะนำสายตรงชั้นที่ 1 ที่มีคุณสมบัติครบจะได้รับโบนัสดังต่อไปนี้

| โบนัส | PV* | CV* | อัตราโบนัส | โบนัสที่ได้รับ (บาท) |
|---|-----|--------|------------|-------------------------|
| ในการคำนวณจำนวนโบนัสที่จะได้รับ ให้ 1 CV = 1 บาท | | | | |
| โบนัสเริ่มต้น | 500 | 17,500 | 20% | 3,500 (17,500 x 20%) |
| ลอนชโบนัส | 500 | 17,500 | 5% | 875 (17,500 x 5%) |
| รวมโบนัสที่ผู้แนะนำสายตรงชั้นที่ 1 ที่มีคุณสมบัติครบจะได้รับจากการซื้อผลิตภัณฑ์โดยนักธุรกิจอิสระใหม่ | | | | 4,375 |

* PV และ CV จะเป็นไปตามที่กำหนดไว้สำหรับแต่ละผลิตภัณฑ์

○ ตัวอย่างที่ 1

- ในเดือนที่ลงทะเบียน นักธุรกิจอิสระใหม่ซื้อ ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่ให้คะแนนคุณสมบัติรวม 300 PV และคะแนนสำหรับคำนวณคอมมิชชั่นรวม 10,500 CV และต่อมาในเดือนเดียวกัน ได้ซื้อชุดผลิตภัณฑ์ที่ให้คะแนนคุณสมบัติ 1,000 PV และคะแนนสำหรับคำนวณคอมมิชชั่น 35,000 CV
- รวมมีคะแนนคุณสมบัติ 1,300 PV ซึ่งเกินจากคะแนน PV สูงสุดที่นำมาคิดโบนัสเริ่มต้น (สูงสุด 1,000 PV) เป็นจำนวน 300 PV คะแนนส่วนที่เกินนี้จะนำไปคำนวณเป็นยูนิเลเวลคอมมิชชั่น
- นักธุรกิจอิสระที่เป็นผู้แนะนำสายตรงชั้นที่ 1 ที่มีคุณสมบัติครบจะได้รับโบนัสจากการซื้อผลิตภัณฑ์ดังกล่าวดังต่อไปนี้

| โบนัส | PV* | CV* | อัตราโบนัส | โบนัสที่ได้รับ (บาท) |
|---|--|---|------------|-------------------------|
| ในการคำนวณจำนวนโบนัสที่จะได้รับ ให้ 1 CV = 1 บาท | | | | |
| โบนัสเริ่มต้น | 1,000 (300 จากการซื้อผลิตภัณฑ์ + 700 จากการซื้อชุดผลิตภัณฑ์) | 35,000 (10,500 จากการซื้อผลิตภัณฑ์ + 24,500 จากการซื้อชุดผลิตภัณฑ์) | 20% | 7,000 (35,000 x 20%) |
| ลอนชโบนัส | 1,000 (จากการซื้อชุดผลิตภัณฑ์) | 35,000 (จากการซื้อชุดผลิตภัณฑ์) | 5% | 1,750 (35,000 x 5%) |
| ยูนิเลเวลคอมมิชชั่น | 300 (ส่วนที่เกินจาก 1,000 PV แรก) | 10,500 (ส่วนที่เกินจาก 1000 PV แรก) | 2% | 210 (10,500 x 2%) |
| รวมโบนัสที่ผู้แนะนำสายตรงชั้นที่ 1 ที่มีคุณสมบัติครบจะได้รับจากการซื้อผลิตภัณฑ์โดยนักธุรกิจอิสระใหม่ | | | | 8,960 |

* PV และ CV จะเป็นไปตามที่กำหนดไว้สำหรับแต่ละผลิตภัณฑ์

โบนัสส่วนหลัง (Back End Bonuses)

4. ยูนิเลเวลคอมมิชชั่น (สูงสุดรวม 43% ของ CV ลีก 9 ชั้น)

ยูนิเลเวลคอมมิชชั่นให้โอกาสการสร้างรายได้เพิ่มขึ้นแก่นักธุรกิจอิสระ จากการซื้อผลิตภัณฑ์ของนักธุรกิจอิสระและ/หรือลูกค้าในองค์กรธุรกิจภายหลังจากเดือนปฏิทินแรก และ/หรือหลังจากคะแนน 1,000 PV แรกของนักธุรกิจอิสระและ/หรือลูกค้าดังกล่าว ไลฟ์เวนเทจจ่ายยูนิเลเวลคอมมิชชั่นให้กับนักธุรกิจอิสระที่เป็นสายงานตรงขึ้นไปที่มีคุณสมบัติครบสำหรับเก้า (9) ชั้นแรก (กล่าวอีกทางหนึ่งคือ นักธุรกิจอิสระจะได้รับยูนิเลเวลคอมมิชชั่นสูงสุด 43% ของคะแนน CV จากนักธุรกิจอิสระในองค์กรลี้กลงไปสูงสุด 9 ชั้น) โดยคำนวณเป็นรายเดือนและจ่ายในวันที่ 20 ของเดือนถัดไป

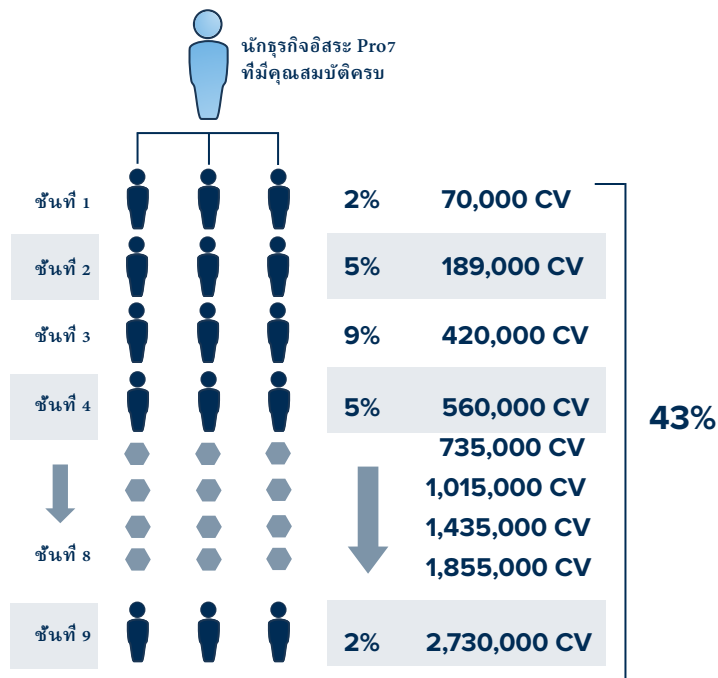
- นักธุรกิจอิสระอาจได้รับคอมมิชชั่นจากการซื้อผลิตภัณฑ์ของนักธุรกิจอิสระและ/หรือลูกค้าในองค์กรธุรกิจลี้กลงไปหนึ่ง (1) ถึง เก้า (9) ชั้น โดยมีการรวบชั้น ขึ้นอยู่กับตำแหน่งการจ่าย (“paid as” ranks) รายเดือนของนักธุรกิจอิสระ เมื่อมีการขายผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นภายในองค์กรธุรกิจของนักธุรกิจอิสระ นักธุรกิจอิสระที่มีคุณสมบัติครบสามารถเลื่อนตำแหน่งขึ้น และมีคุณสมบัติที่จะได้รับรายได้จากชั้นที่มีการรวบอีก
- คะแนน PV ที่กำหนดต้องมาจากการซื้อส่วนตัวของนักธุรกิจอิสระอย่างน้อย 40 PV บวกกับการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้า เพื่อให้มีคะแนนเท่ากับ 100 หรือ 200 PV เป็นอย่างน้อยในเดือนปฏิทินนั้น
- โปรดดูรายละเอียดในตารางข้างล่างนี้

| ยูนิเลเวลคอมมิชชั่น (รวมชั้น) | | | | | พรีเมียร์ลีก | | | อิลิท | | | มาสเตอร์* | | |
|----------------------------------|----------------|-------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|
| ตำแหน่งการจ่าย | นักธุรกิจอิสระ | โปร 1 | โปร 2 | โปร 3 | โปร 4 | โปร 5 | โปร 6 | โปร 7 | โปร 8 | โปร 9 | โปร 10 | เอ็กเซ็คทีฟ | เพรสิเดนเชียล |
| PV รายเดือนขั้นต่ำ | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| OV รายเดือนขั้นต่ำ | - | 1,000 | 2,500 | 5,000 | 10,000 | 20,000 | 50,000 | 100,000 | 200,000 | 500,000 | 1,000,000 | 2,000,000 | 5,000,000 |
| สายงานขั้นต่ำ | - | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 |
| PV รายเดือนของสายงานหลักแต่ละสาย | - | - | 100 - 2,000 | 100 - 4,000 | 100 - 8,000 | 100 - 12,000 | 200 - 30,000 | 200 - 60,000 | 200 - 120,000 | 200 - 300,000 | 200 - 400,000 | 200 - 800,000 | 200 - 2,000,000 |
| % ของ PV ต่อสายงานหลักสูงสุด** | - | - | 80% | 80% | 80% | 60% | 60% | 60% | 60% | 60% | 40% | 40% | 40% |
| PV รายเดือนขั้นต่ำของสายงานย่อย | - | - | 500 | 1,000 | 2,000 | 2,000 | 5,000 | 10,000 | 20,000 | 50,000 | 200,000 | 200,000 | 250,000 |
| ยูนิเลเวลคอมมิชชั่น (% ของ CV) | 1 | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% |
| | 2 | | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| | 3 | | | 9% | 9% | 9% | 9% | 9% | 9% | 9% | 9% | 9% | 9% |
| | 4 | | | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| | 5 | | | | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| | 6 | | | | | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| | 7 | | | | | | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| | 8 | | | | | | | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| | 9 | | | | | | | | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% |

* ผู้ที่อยู่ในตำแหน่งมาสเตอร์ทั้งหมดต้องรักษาคุณสมบัติตำแหน่งนั้นไว้เป็นเวลาสาม (3) เดือนติดต่อกันจึงจะได้รับการรับรองในตำแหน่งมาสเตอร์นั้น

** % ของ PV ต่อสายงานหลักที่นำมาคิดรวมเป็น OV เพื่อการทำคุณสมบัติสำหรับตำแหน่งต่าง ๆ

ตัวอย่างการคำนวณยูนิเลเวลคอมมิชชั่น



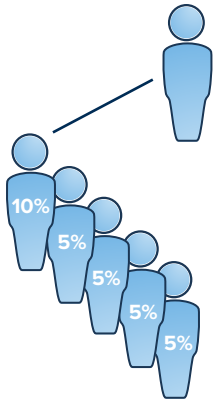
| นักธุรกิจอิสระในองค์กรของนักธุรกิจระดับโปร 7 | CV จากการซื้อของนักธุรกิจอิสระแต่ละชั้น | อัตรายูนิเลเวลคอมมิชชั่น | จำนวนยูนิเลเวลคอมมิชชั่น (บาท) |
|---|---|--------------------------|--------------------------------|
| ในการคำนวณจำนวนโบนัสที่จะได้รับ ให้ 1 CV = 1 บาท | | | |
| ระดับที่ 1 | 70,000 | 2% | 1,400 |
| ระดับที่ 2 | 189,000 | 5% | 9,450 |
| ระดับที่ 3 | 420,000 | 9% | 37,800 |
| ระดับที่ 4 | 560,000 | 5% | 28,000 |
| ระดับที่ 5 | 735,000 | 5% | 36,750 |
| ระดับที่ 6 | 1,015,000 | 5% | 50,750 |
| ระดับที่ 7 | 1,435,000 | 5% | 71,750 |
| ระดับที่ 8 | 1,855,000 | 5% | 92,750 |
| ระดับที่ 9 | 2,730,000 | 2% | 54,600 |
| รวมยูนิเลเวลคอมมิชชั่นที่นักธุรกิจโปร 7 รายนี้จะได้รับ | | | 383,250 |

หมายเหตุ:

- รายได้จากการขายหรือโบนัสที่ระบุข้างต้นเป็นเพียงรายได้ประมาณการและเป็นเพียงตัวอย่างในการคำนวณโบนัสเท่านั้น โดยมีได้เป็นการรับประกันรายได้ที่นักธุรกิจอิสระอาจได้รับ ทั้งนี้ รายได้ของนักธุรกิจอิสระแต่ละคนจะขึ้นอยู่กับความพยายามและความขยันขันแข็งของนักธุรกิจอิสระ ตำแหน่งของนักธุรกิจอิสระ และสถานะของตลาดในแต่ละช่วง
- การซื้อผลิตภัณฑ์และชุดผลิตภัณฑ์เป็นไปตามความสมัครใจ และไม่มีการบังคับซื้อ

5. โบนัสการบริหารสายงาน (10% ของรายได้ยูนิเลเวลคอมมิชชั่นของนักธุรกิจอิสระที่แนะนำตรง และ 5% ของนักธุรกิจที่แนะนำถัดไปอีก 4 รุ่น ซึ่งเทียบเท่าสูงสุด 4.3% ของ CV ของนักธุรกิจอิสระที่แนะนำ)

ในเดือนที่นักธุรกิจอิสระมีคุณสมบัติครบสำหรับตำแหน่งโปร 3 ขึ้นไป นักธุรกิจอิสระมีสิทธิได้รับโบนัสการบริหารสายงานจำนวน 10% ของยูนิเลเวลคอมมิชชั่นที่เกิดจากยอดซื้อประจำเดือนของนักธุรกิจอิสระทุกรายที่นักธุรกิจอิสระดังกล่าวเป็นผู้แนะนำโดยตรง โดยไม่คำนึงถึงการจัดวางตำแหน่งและยังอาจได้รับโบนัสเพิ่มเติมอีก 5% ของยูนิเลเวลคอมมิชชั่นของนักธุรกิจอิสระในรุ่นที่ 2, 3, 4 และ 5 โดยไม่มีการรวบชั้น (uncompressed generation) โบนัสการบริหารสายงานคำนวณเป็นรายเดือนและจ่ายในวันที่ 20 ของเดือนถัดไป



| รุ่น | % การบริหารสายงาน |
|---|-------------------|
| รุ่นที่ 1: นักธุรกิจอิสระทุกคนที่คุณเป็นผู้แนะนำโดยตรง | 10% |
| รุ่นที่ 2: นักธุรกิจอิสระทุกคนที่นักธุรกิจอิสระรุ่นที่ 1 ของคุณเป็นผู้แนะนำโดยตรง | 5% |
| รุ่นที่ 3: นักธุรกิจอิสระทุกคนที่นักธุรกิจอิสระรุ่นที่ 2 ของคุณเป็นผู้แนะนำโดยตรง | 5% |
| รุ่นที่ 4: นักธุรกิจอิสระทุกคนที่นักธุรกิจอิสระรุ่นที่ 3 ของคุณเป็นผู้แนะนำโดยตรง | 5% |
| รุ่นที่ 5: นักธุรกิจอิสระทุกคนที่นักธุรกิจอิสระรุ่นที่ 4 ของคุณเป็นผู้แนะนำโดยตรง | 5% |

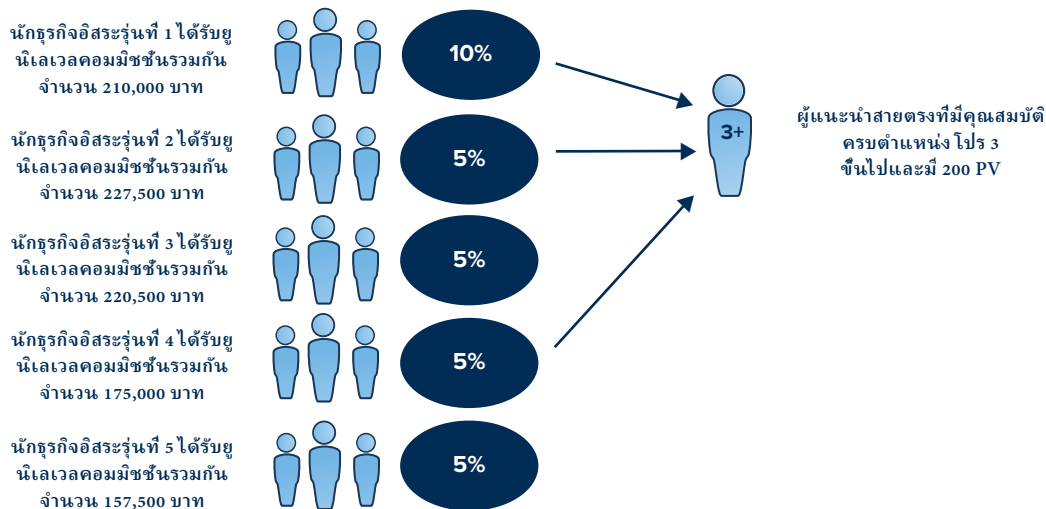
เพื่อที่จะได้รับโบนัสการบริหารสายงาน นักธุรกิจอิสระต้อง

- มีคุณสมบัติครบสำหรับตำแหน่งโปร 3 ขึ้นไป
- มีคะแนน PV ที่กำหนด ซึ่งได้มาจากการซื้อส่วนตัวของนักธุรกิจอิสระที่อย่างน้อย 40 PV บวกกับการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้า เพื่อให้มีคะแนนเท่ากับ 200 PV* เป็นอย่างน้อยในเดือนปฏิทินนั้น
- นอกจากนี้ สำหรับตำแหน่งโปร 3 ถึงโปร 6 คะแนนอย่างน้อย 100 PV จะต้องมาจากยอดขายใหม่ (New Sales Volume)** จากนักธุรกิจอิสระและ/หรือลูกค้ารายใหม่ที่ตนเป็นผู้แนะนำในแต่ละเดือนปฏิทินด้วย

* นักธุรกิจอิสระที่มีคะแนน PV ระหว่าง 100 PV ถึง 199 PV จะได้รับโบนัสจำนวนครึ่งหนึ่งของโบนัสการบริหารสายงาน

** คะแนน PV ใหม่ (New PV) หรือยอดขายใหม่ (New Sales Volume) หมายถึง คะแนน PV ที่สร้างขึ้นแต่ละเดือนโดยนักธุรกิจอิสระและ/หรือลูกค้ารายใหม่ที่ตนเป็นผู้แนะนำโดยตรงในเดือนปฏิทินแรก

ตัวอย่างการคำนวณโบนัสการบริหารสายงาน



จากแผนภาพข้างต้น นักธุรกิจอิสระรายหนึ่ง (โปร 3 ขึ้นไป) มีคะแนน 200 PV (โดยอย่างน้อย 40 PV มาจากการซื้อส่วนตัว และอย่างน้อย 100 PV มาจากยอดขายจากนักธุรกิจอิสระและ/หรือลูกค้ารายใหม่ที่นักธุรกิจอิสระดังกล่าวเป็นผู้แนะนำโดยตรงในระหว่างเดือนปฏิทินนั้น) จะได้รับโบนัสการบริหารสายงานดังต่อไปนี้

| รุ่น | ยูนิเลเวลคอมมิชชั่นรวมจากนักธุรกิจอิสระในองค์กรแต่ละรุ่น (บาท) | อัตราโบนัสการบริหารสายงาน (%) | จำนวนโบนัสการบริหารสายงาน (บาท) |
|---|--|-------------------------------|---------------------------------|
| รุ่นที่ 1 | 210,000 | 10% | 21,000 |
| รุ่นที่ 2 | 227,500 | 5% | 11,375 |
| รุ่นที่ 3 | 220,500 | 5% | 11,025 |
| รุ่นที่ 4 | 175,000 | 5% | 8,750 |
| รุ่นที่ 5 | 157,500 | 5% | 7,875 |
| รวมโบนัสการบริหารสายงานที่นักธุรกิจอิสระรายหนึ่งจะได้รับ | | | 60,025 |

หมายเหตุ:

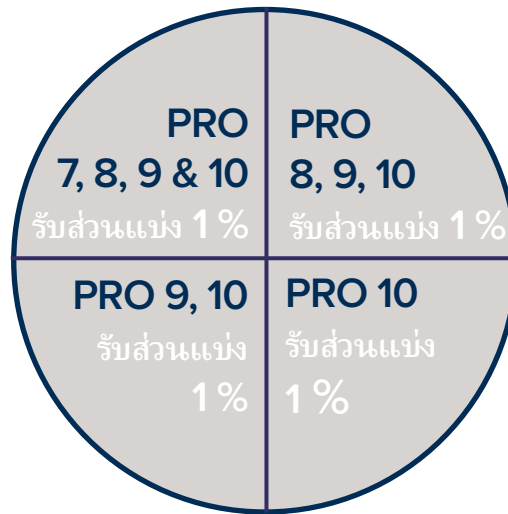
- รายได้จากการขายหรือโบนัสที่ระบุข้างต้นเป็นเพียงรายได้ประมาณการและเป็นเพียงตัวอย่างในการคำนวณโบนัสเท่านั้น โดยมีได้เป็นการรับประกันรายได้ที่นักธุรกิจอิสระอาจได้รับ ทั้งนี้ รายได้ของนักธุรกิจอิสระแต่ละคนจะขึ้นอยู่กับความพยายามและความขยันขันแข็งของนักธุรกิจอิสระ ตำแหน่งของนักธุรกิจอิสระ และสภาวะของตลาดในแต่ละช่วง
- การซื้อผลิตภัณฑ์และชุดผลิตภัณฑ์เป็นไปตามความสมัครใจ และไม่มีการบังคับซื้อ

6. กองทุนโกลบอลอิลีทโบนัส (ส่วนแบ่งสูงสุด 4% ใน CV จากยอดขายทั่วโลก)

นักธุรกิจอิสระทุกรายที่สามารถรักษาตำแหน่งซึ่งได้รับผลตอบแทนรายเดือนในระดับอิลีท (qualified Elite-level) มีสิทธิที่จะเข้าร่วมกองทุนโกลบอลอิลีทโบนัส โลกิ์เวเนทจจะนำยอด 4% ของคะแนน CV ทั่วโลกทั้งหมดที่เกิดขึ้นในแต่ละเดือน มาแบ่งเป็นสี่ส่วน เพื่อจ่ายให้กับนักธุรกิจอิสระในระดับอิลีทที่มีคุณสมบัติครบ โดยคำนวณเป็นรายเดือนและจ่ายในวันที่ 20 ของเดือนถัดไป ดังนี้

- สัดส่วน 1% แรก จะแบ่งเท่า ๆ กันระหว่างนักธุรกิจอิสระที่มีคุณสมบัติครบสำหรับตำแหน่งอิลีทไปร 7 อิลีทไปร 8 อิลีทไปร 9 และมาสเตอร์ไปร 10
- สัดส่วน 1% ที่สองจะแบ่งเท่า ๆ กันระหว่างนักธุรกิจอิสระที่มีคุณสมบัติครบสำหรับตำแหน่งอิลีทไปร 8 อิลีทไปร 9 และมาสเตอร์ไปร 10
- สัดส่วน 1% ที่สามจะแบ่งเท่า ๆ กันระหว่างนักธุรกิจอิสระที่มีคุณสมบัติครบสำหรับตำแหน่งอิลีทไปร 9 และมาสเตอร์ไปร 10 และ
- สัดส่วน 1% ที่สี่หรือสุดท้าย จะแบ่งเท่า ๆ กันระหว่างนักธุรกิจอิสระที่มีคุณสมบัติครบสำหรับตำแหน่งมาสเตอร์ไปร 10 ตัวอย่างการคำนวณ

โกลบอลอิลีทโบนัส



สมมติให้ในเดือนมกราคม มีนักธุรกิจอิสระตำแหน่งไปร 7 ถึงไปร 10 จำนวน 100 คน และยอด CV ทั่วโลกในเดือนดังกล่าวมีจำนวน 400 ล้าน CV นักธุรกิจอิสระรายหนึ่ง ซึ่งมีคุณสมบัติครบสำหรับตำแหน่งไปร 7 จะได้รับส่วนแบ่งจากกองทุน

โกลบอลอิลีทโบนัสดังต่อไปนี้

| สัดส่วนที่ตำแหน่งไปร 7 มีสิทธิได้รับ | ยอด CV ในแต่ละส่วน | จำนวนผู้ที่มีสิทธิในเดือนนี้ | จำนวนโกลบอลอิลีทโบนัสที่นักธุรกิจอิสระไปร 7 รายนี้จะได้รับในเดือนนี้ (บาท) |
|--|-----------------------------------|--|--|
| ในการคำนวณจำนวนโบนัสที่จะได้รับ ให้ 1 CV = 1 บาท | | | |
| ส่วนแบ่งใน 1% แรก | 4,000,000 CV (1% ของ 400 ล้าน CV) | 100 คน (ประกอบด้วยไปร 7 ถึงมาสเตอร์ไปร 10) | 40,000 บาท |

หมายเหตุ

ตัวเลขข้างต้นเป็นเพียงตัวอย่างเท่านั้น จำนวนโกลบอลอิลีทโบนัสที่ได้จริงจะขึ้นอยู่กับยอด CV ทั่วโลก และจำนวนผู้ที่มีสิทธิได้รับโบนัสในแต่ละเดือน

7. วันไหม้แรงค์แอดชีพเมทโทไบบัส (ประมาณ 3% หรือ 3.75% หรือ 7.5% ของยอด CV รวมในหนึ่งปี)

นักธุรกิจอิสระทุกรายที่สามารถรักษาตำแหน่งซึ่งได้รับผลตอบแทนรายเดือนในระดับอีลีท (qualified Elite-level) มีสิทธิ์ที่จะเข้าร่วมกองทุนโกลบอลอีลีทโทไบบัสไลฟ์เวนเทจจะนำยอด 4% ของคะแนน CV ทั่วโลกทั้งหมดที่เกิดขึ้นในแต่ละเดือน มาแบ่งเป็นสี่ส่วน เพื่อจ่ายให้กับนักธุรกิจอิสระในระดับอีลีทที่มีคุณสมบัติครบ โดยคำนวณเป็นรายเดือนและจ่ายในวันที่ 20 ของเดือนถัดไป ดังนี้

เมื่อนักธุรกิจอิสระมียอดขายและคะแนนองค์กรที่จำเป็นสำหรับการเลื่อนขึ้นตำแหน่งมาสเตอร์โปร 10 เอ็กเซคคิวทีฟโปร 10 และเพรสิเดนเซียลโปร 10 แล้ว (คำนวณในเดือนที่ได้ตำแหน่ง (Achievement Month) ซึ่งคือในเดือนที่สามติดต่อกันที่สามารถผ่านและรักษาคุณสมบัติที่กำหนดสำหรับตำแหน่งโปร 10 ได้) นักธุรกิจอิสระที่มีคุณสมบัติครบมีสิทธิ์ได้รับวันไหม้แรงค์แอดชีพเมทโทไบบัสในตำแหน่งโปร 10 แต่ละชั้นดังต่อไปนี้

มาสเตอร์โปร 10 – 3,000,000 บาท*
เอ็กเซคคิวทีฟโปร 10 – 7,500,000 บาท**
เพรสิเดนเซียลโปร 10 – 15,000,000 บาท**

*จ่ายในช่วงระยะเวลา 12 เดือน - นักธุรกิจอิสระจะยังคงต้องรักษาสมาชิกภาพในฐานะนักธุรกิจอิสระไลฟ์เวนเทจ และมีสถานะที่ติดอยู่กับบริษัท และเข้าร่วมกิจกรรมบนเวทีในงานที่สำคัญ

**จ่ายในช่วงระยะเวลา 24 เดือน - นักธุรกิจอิสระจะยังคงต้องรักษาสมาชิกภาพในฐานะนักธุรกิจอิสระไลฟ์เวนเทจ และมีสถานะที่ติดอยู่กับบริษัท และเข้าร่วมกิจกรรมบนเวทีในงานที่สำคัญ

การจ่ายในจำนวนที่เท่ากันเป็นงวดรายเดือน เมื่อนักธุรกิจอิสระมีคุณสมบัติครบที่จะได้รับการจ่ายในตำแหน่งมาสเตอร์โปร 10 เอ็กเซคคิวทีฟโปร 10 หรือเพรสิเดนเซียลโปร 10 ถ้านักธุรกิจอิสระไม่มีคุณสมบัติครบอีกต่อไปสำหรับการจ่ายในตำแหน่ง (paid as) มาสเตอร์โปร 10 เอ็กเซคคิวทีฟโปร 10 หรือเพรสิเดนเซียลโปร 10 ก็จะไม่มีการได้รับเงินหรือการต้องจ่ายเงินในเดือนใด ๆ ของระยะเวลา 12 หรือ 24 เดือนนั้น นักธุรกิจอิสระอาจมีคุณสมบัติครบที่จะได้รับการจ่ายวันไหม้แรงค์แอดชีพเมทโทไบบัสรายเดือนหลายจำนวนได้ ถ้านักธุรกิจอิสระมีคุณสมบัติครบสำหรับตำแหน่งมาสเตอร์โปรเพิ่มเติมอีกในระหว่างช่วงระยะเวลาการจ่ายเงินรายเดือน 12 เดือนหรือ 24 เดือน

8. ศูนย์ธุรกิจ

เมื่อนักธุรกิจอิสระมียอดขายและคะแนนองค์กรสำหรับการเลื่อนขั้นตำแหน่งโปร 4 แล้ว นักธุรกิจอิสระจะมีสิทธิสมัครลงทะเบียนในสถานะนักธุรกิจอิสระเพิ่มเติมซึ่งเรียกว่าศูนย์ธุรกิจ (Business Center หรือ BC1) ศูนย์ธุรกิจจะช่วยให้ธุรกิจอิสระที่มีคุณสมบัติครบสามารถสร้างสาขานเพิ่มเติมสำหรับองค์กรของตัวเองได้ และได้รับโบนัสและคอมมิชชันเพิ่มเติมนอกเหนือไปจากที่นักธุรกิจอิสระได้รับจากตำแหน่งนักธุรกิจอิสระแรกเท่านั้น

นอกจากนี้ นักธุรกิจอิสระแต่ละคนอาจสมัครลงทะเบียนศูนย์ธุรกิจที่ 2 (BC2) ได้ในทันทีที่นักธุรกิจอิสระมียอดขายและคะแนน องค์กร (organizational volume) ถึงตำแหน่งโปร 6

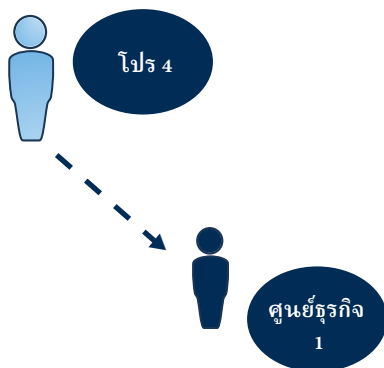
ศูนย์ธุรกิจ (BC1) ของนักธุรกิจอิสระตำแหน่งโปร 4 ที่มีคุณสมบัติครบแต่ละราย จะต้องถูกวางตำแหน่งในสายตรงภายใต้ตำแหน่งนักธุรกิจอิสระหลัก (แรก) ของนักธุรกิจอิสระดังกล่าว ศูนย์ธุรกิจที่ 2 (BC 2) อาจถูกวางตำแหน่งในสายตรงภายใต้ตำแหน่งหลักหรือศูนย์ธุรกิจที่ 1 (BC 1) ของนักธุรกิจอิสระโปร 6 ก็ได้

ประโยชน์ศูนย์ธุรกิจหลายศูนย์

- มีสิทธิได้รับยูนิเลเวลคอมมิชชันและอีลีทพูลคอมมิชชัน
- อาจสร้างสาขานเพิ่มเติมสำหรับองค์กรของนักธุรกิจอิสระได้
- ศูนย์ธุรกิจแต่ละศูนย์มีสิทธิในการได้เลื่อนตำแหน่ง (Rank Advancements) เมื่อเป็นไปตามข้อกำหนดของคะแนนองค์กรและตำแหน่ง
- นักธุรกิจอิสระโปร 10 ที่มีคุณสมบัติครบ และมีคะแนน OV ที่กำหนดสำหรับตำแหน่งเอ็กเซคคิวทีฟโปร 10 (2,000,000 OV) และ/หรือเพรสิเดนเชียลโปร 10 (5,000,000 OV) อาจใช้ศูนย์ธุรกิจเพื่อทำคุณสมบัติสำหรับสาขานหลักให้ครบตามข้อกำหนดจำนวนสาขานขั้นต่ำได้เฉพาะในการเลื่อนขั้นตำแหน่งเอ็กเซคคิวทีฟโปร 10 (ซึ่งต้องมี 4 สาขาน) และ/หรือเพรสิเดนเชียลโปร 10 (ซึ่งต้องมี 5 สาขาน) เท่านั้น คะแนน OV จากสาขานศูนย์ธุรกิจใด ๆ จะไม่ถูกนับเข้าเป็นคะแนน OV สำหรับศูนย์ธุรกิจ และ/หรือสาขานหลัก และ/หรือสาขานย่อยอื่นใดอีก
- ศูนย์ธุรกิจที่ 1 และ 2
ไม่มีสิทธิได้รับและไม่รวมอยู่ในแผนการจ่ายเงินหรือผลประโยชน์ประเภทโบนัสการบริหารสาขาน โบนัสเริ่มต้น และ/หรือลอนช์โบนัส ซึ่งนักธุรกิจอิสระจะมีสิทธิได้รับก็แต่เฉพาะในตำแหน่งหลัก (แรก) ของตัวเองเท่านั้น

กฎการวางตำแหน่งศูนย์ธุรกิจ

- ศูนย์ธุรกิจที่ 1



- ศูนย์ธุรกิจที่ 2

