



Компания Edgestile (Эджестайл)
Адрес: 617760, Пермский край, г. Чайковский, а/я 107
Телефон: 8 (495) 229-45-50, 8 (34241) 3-69-90
E-mail: info@edgestile.ru
Сайт: www.edgestile.com

Вступает в силу с 01.10.2013г

План вознаграждения компании Edgestile

*Мы сложное
делаем простым!*



www.edgestile.ru
www.siteedit.ru

Содержание

1. Основные понятия и положения	3
2. Как стать партнером	5
3. План вознаграждений	7
3.1. План построения сети	8
3.2. План продаж продуктов и услуг	9
3.3. План лидерского бонуса	10
3.4. Прогрессивный план	12
4. Права и обязанности сторон	13
4.1. Права и обязанности компании перед Партнером	13
4.2. Права и обязанности Партнера	14
4.3. Порядок зачисления вознаграждений (премий)	15

1. Основные понятия и положения

- 1. ФРАНЧАЙЗИНГ** - это такая организация бизнеса, при которой компания-франчайзер передает независимому человеку или компании (франчайзи) право на продажу продукта и услуг этой компании. Франчайзи обязуется продавать этот продукт или услуги по заранее определенным законам и правилам ведения бизнеса, которые устанавливает франчайзер. В обмен на осуществление всех этих правил франчайзи получает разрешение использовать имя компании, ее репутацию, продукт и услуги, маркетинговые технологии, экспертизу и механизмы поддержки. Таким образом, выполнение правил не является недостатком, наоборот, следование правилам означает, что франчайзи имеет прекрасную возможность сделать прибыль и понять выгодность своего вложения. Чтобы получить такие права, франчайзи делает первоначальный взнос франчайзеру, а затем выплачивает ежегодные взносы. Это своего рода аренда, потому что франчайзи никогда не является полным владельцем товарного знака, а просто имеет право использовать его на период выплаты ежегодных взносов. Суммы этих взносов оговариваются во франчайзинговом договоре (контракте, лицензионном договоре).
- 2. ФРАНШИЗА** - (полная система ведения бизнеса, передаваемая франчайзи) позволяет соответствующему предпринимателю вести свой бизнес успешно, даже не имея предварительного опыта, знаний или обучения в данной области.
- 3. ФРАНЧАЙЗЕР** - это компания, которая выдает лицензию или передает в право пользования свой товарный знак, ноу-хау и операционные системы. Например, франчайзер создает успешный интернет-бизнес. Франчайзер исследует и развивает бизнес, тратит деньги на продвижение бизнеса, создает хорошую репутацию и узнаваемый имидж (бренд). После того как компания доказала работоспособность своей бизнес-концепции и успешную воспроизводимость этого бизнеса, она может начать предлагать предпринимателям, которые хотят повторить подобный успех, купить ее франшизу.
- 4. ФРАНЧАЙЗИ** - человек или компания, которая покупает возможность обучения и помощь при создании бизнеса у франчайзера и выплачивает сервисную плату (роялти) за использование товарного знака, ноу-хау и системы ведения работ франчайзера. Франчайзи сам оплачивает затраты на создание бизнеса. Очень часто франчайзер предоставляет очень выгодные скидки на важные поставки (материалы, расходные средства). Франчайзи делает первоначальный взнос за помощь по созданию и открытию бизнеса. Франчайзи принимает на себя обязанность выплачивать ежемесячные взносы за право пользования торговым знаком и бизнес-системой и за поддержку, обучение и консалтинг, предоставляемые франчайзером. Если все идет по плану, то франчайзи ведет успешный бизнес и его прибыль превосходит затраты.
- 5. МУЛЬТИФРАНШИЗА** - продажа франчайзером прав на развитие всей системы на любой территории каждому франчайзи. Такой тип франчайзи называется владельцем мастерской лицензии, или мастер-франчайзи. По сути франчайзи становится франчайзером. Он продает франшизы другим предпринимателям и получает часть вознаграждения от головной компании-франчайзера, предусмотренный планом вознаграждения.
- 6. Продукты** – программные продукты и услуги компании Эджестайл.
- 7. Партнерский пакет (набор)** – это продукт, после приобретения, которого присваивается статус Партнер. Виды партнерских пакетов в табл. 1. По истечению 1 года для сохранения партнерского статуса Партнер ежегодно оплачивает продление партнерского пакета. Перед покупкой партнерского пакета, партнер обязан ознакомиться с **Лицензионным договором** (позднее высылается Лицензиаром в бумажном виде для юридических лиц на указанный Партнером адрес). Для физических лиц договор принимается электронным способом согласно договору оферты. Лицензионный договор – это документ, на основании

которого Партнеру передается право на распространение Продуктов и построение сети партнеров.

8. **Офис партнера** – персональный виртуальный бизнес-офис, содержащий бизнес-инструменты: статистика продаж, список клиентов, список партнеров, список заказов, внутренний счет, документы, систему обучения и т.д. Партнер получает доступ к возможностям Офиса сразу после покупки одного из партнерских пакетов.
9. **Партнер** – человек или компания, которая покупает один из Партнёрских пакетов Мультифраншиза «Бизнес»
10. **Вознаграждение** – доход партнера за:
 - осуществление деятельности по распространению Продуктов
 - прямую продажу (заказ на себя) вознаграждение партнера автоматически конвертируется в скидку и партнер покупает Продукты по оптовой цене. Заказ при этом оплачивается напрямую партнером.
 - продажу на клиента, при заказе на клиента, когда клиент оплачивает заказ самостоятельно по розничной стоимости, вознаграждение партнера перечисляется на внутренний счет.
 - товарооборот партнёрской сети (согласно «Плану вознаграждения»).
 - авторские работы.
11. **Внутренний счет** – это индивидуальный счет, который находится в Офисе партнера и на него перечисляется вознаграждение партнера. Доступ к данным внутреннего счета находится на странице «Мои заказы» Офиса партнера www.edgestile.com/clientaccount
12. **Права партнера** – основные права: 1. Распространять Продукты, получая вознаграждение; 2. Организовывать сеть партнеров, зарабатывая на продажах Партнерских пакетов и получая в перспективе доход от работы сети партнеров согласно Плана вознаграждения; 3. Оказывать услуги с использованием продуктов компании Эджестайл; 4. Создавать авторские разработки и зарабатывать на их продаже.
13. **Объем продаж** – выражается в баллах, зачисляется при каждой продаже партнером продуктов Эджестайл. Партнерское вознаграждение перечисляется партнеру исходя из продаж в соответствии с планом вознаграждения. Объем продаж отображается на странице «Мой бизнес» Офиса партнера www.edgestile.com/mybusiness
14. **Компрессия** - это один из маркетинговых механизмов применяющийся в MLM, который позволяет работающим партнерам не терять доходы, если его первая линия партнеров в текущий месяц не работала - используется только расчетов премии.
15. **Активность** – для того, чтобы считаться активным партнеру необходимо:
 - осуществлять продажу продуктов Edgestile на сумму не менее 6000 баллов (1 балл = 1 руб) в месяц;
 - или
 - осуществлять одно подключение Партнера в месяц;
 - или
 - иметь активность 5-ти ветвей сети ваших партнеров в 2-х уровнях в месяц. (активная ветвь – ветвь в которой есть хотя бы один активный Партнёр).

Для получения выгод (комиссионного вознаграждения), предоставляемых Партнеру, необходимо иметь активность в том месяце, за который рассчитывается вознаграждение.

В случае отсутствия активности в текущем месяце, премиальные объемы выплачиваются активным партнерам (используется метод компрессии).

В случае не продления партнёрского пакета на следующий год партнёр переводится в статус «Клиент» и в этом статусе остаётся у вышестоящего партнёра. Таким образом, он становится на один уровень со своими клиентами.

2. Как стать партнером

Для того чтобы стать Партнером компании Эджестайл необходимо:

- 1 Шаг:** обратиться к Партнёру который Вам предоставил информацию и зарегистрироваться в его офисе или по его реферной ссылке.
Если вы перешли на страницу регистрации без партнёрской ссылки, Вам необходимо найти себе Партнёра самостоятельно. Найти партнёра можно на www.edgestile.com. Из списка найденных партнёров остановить свой выбор на одном из... Выбрать его в качестве наставника и зарегистрироваться в качестве партнёра или через его офис, или по его реферной ссылке.
- 2 Шаг:** ознакомиться и согласиться с условиями лицензионного договора, а также изучить план вознаграждения компании Edgestile. Лицензионный договор – это документ, на основании которого Партнеру передаются права на распространение Продуктов и построение сети партнеров.
- 3 Шаг:** заказать и оплатить один из партнерских пакетов (см. табл. 1) на странице www.edgestile.com/mybusiness/.

После этого предоставляется доступ ко всем необходимым материалам (образы рекламных дисков, буклетов, визиток и пр.).

Таблица 1 - Виды партнерских пакетов

№	Вид пакета	Основное содержание и дополнительные опции	Стоимость пакетов, руб.	Стоимость ежегодного продления пакетов, руб.
1	<p align="center">«Бизнес»</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Виртуальный офис на сайте www.edgestile.com; • Партнерский сайт (программа SiteEdit Partner (лицензия на срок работы партнёрского пакета, без права передачи третьему лицу); • Лицензия Start+ для продажи; • Обучающий курс по созданию сайтов; • Реферная ссылка на продукты SiteEdit; • CRM с подключенным модулем (документами для работы с клиентами); • Работа наставника и среда обучения и поддержки; • Оплаченный купон на 5000 руб для посещения обучающего семинара Edgestile; • Получение скидки до 30% от личного объема продаж продуктов и услуг; • Получение дохода до 30% от покупок сделанные вашими клиентами; • Возможность продажи мультифраншиз и получение дохода от продаж своих филиалов; <ul style="list-style-type: none"> ○ 10% от объема продаж личных партнеров* (ежемесячно); ○ 5% от объемов партнерской сети* (ежемесячно); ○ 10% прогрессивный план*; ○ до 5% на промо-акции и развитие регионов*; <p>Дополнительные опции:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Тестовая лицензия «Бизнес» для работы с клиентами или тестирования (без права передачи третьему лицу) • Шаблон готового решения интернет-магазина по продаже товаров и услуг • Конструктор модулей и обучение по этому инструменту • Размещение на сайте компании • Инструменты для работы со своей партнёрской сетью 	25000	10000

*1 – лидерский бонус выплачивается каждый месяц со всего оборота торговой сети партнера, подробности в п. 4.3.

*2 – на проведения акций, мероприятий, конкурсов, направленных на вознаграждение партнеров.

*3 – 10% со всех ежемесячных продаж партнёрской сети уходят на премии партнерам, подробности в п. 4.4.

3. План вознаграждений

План вознаграждений состоит из **5-ти планов**:

1. План построения сети
2. План продаж продуктов и услуг
3. План лидерского бонуса
4. Прогрессивный план
5. Авторский план

Возможные источники дохода:

- Построение и развитие сети
- Продажа товаров и услуг
- Обучение, дистанционное образование
- Создание и продажа авторских разработок

Также возможно получать дополнительное вознаграждение по промо-акциям, которые будут проводиться компанией.

При этом весь оборот партнёрской сети распределяется следующим образом (см. Рисунок 1):

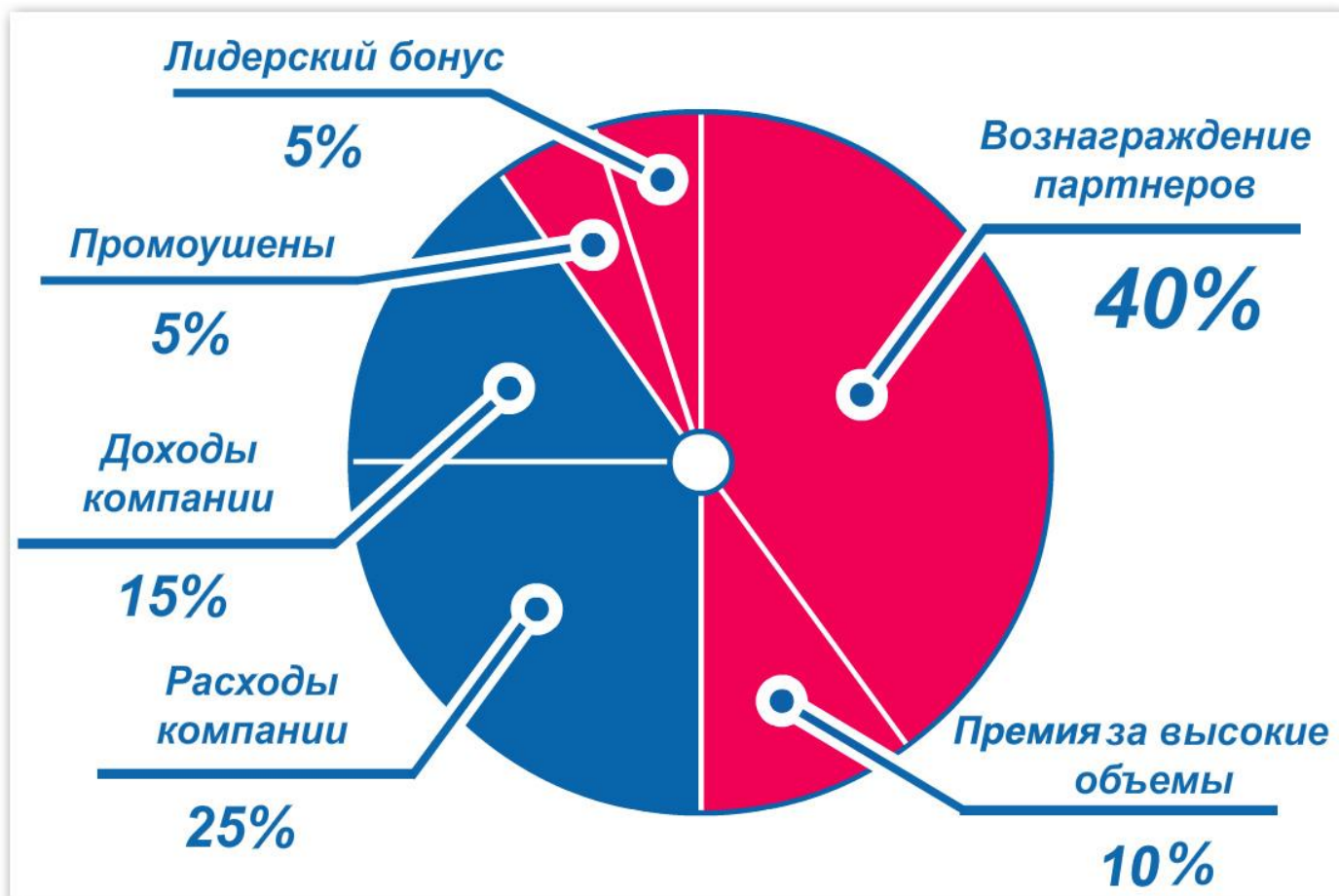


Рисунок 1 – Распределение оборота партнёрской сети.

3.1 План построения сети

(Сетевой план Edgestile использует удачные наработки МЛМ индустрии для быстрого развития бизнеса и увеличения продаж)

План построения сети направлен на мотивацию развития сети партнера. Чем быстрее строится сеть, тем больше партнер зарабатывает.

Партнер получает следующие вознаграждения:

- при продаже товаров и услуг компании 30% от объёма (см. таблицу). Вознаграждение перечисляется на внутренний счет партнера.
- начисляется 10% от объёма продаж партнеров 1 линии. Вознаграждения начисляются в накопительный объем, и с 10 по 20 числа каждого месяца перечисляется на внутренний счет партнера в виде комиссионных по мультифраншизе «Бизнес».

Сеть партнеров можно строить безгранично в ширину и глубину.

Партнерская сеть может выглядеть как на рисунке 2.

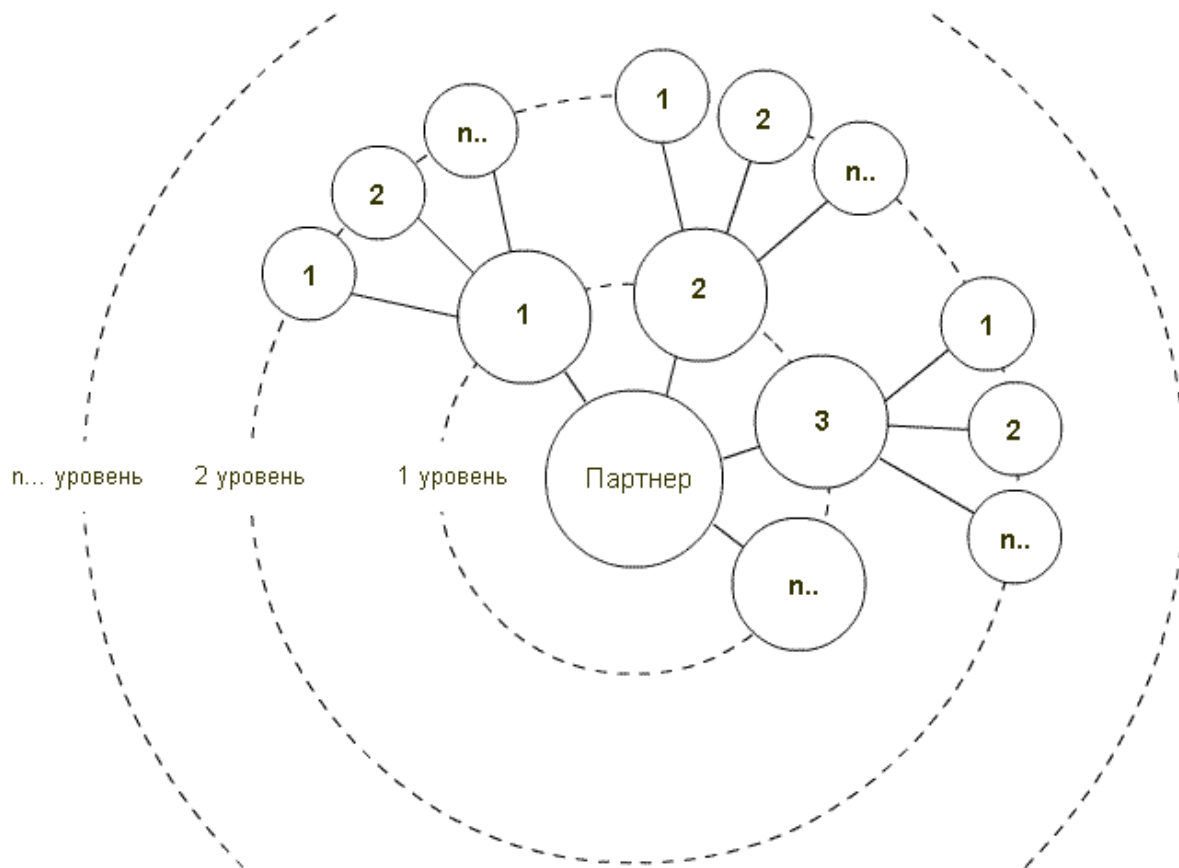


Рисунок 2 - Структура партнерской сети

Таким образом, партнер может создать развитую сеть с неограниченным количеством партнеров.

По мере роста сети партнер начинает получать стабильное вознаграждение с объемов продаж личных партнеров, а также с объемов продаж всей сети. При этом доход от продаж сети партнеров может приносить партнеру больше дохода, чем доход от прямых продаж Партнера.

3.2 План продаж продуктов и услуг

План продаж направлен на мотивацию активных продаж. Чем быстрее и больше продает сеть партнера, тем больше он зарабатывает.

При покупке набора «Бизнес» партнер получает статус – Бизнес-партнер (партнер). При этом партнер получает 30% доход от личных продаж продуктов компании Edgestile.

Личная активность в месяц в размере 30000 баллов и выше удваивается по итогам каждого месяца в случае достижения этого месячного объёма и влияет на размер премии в прогрессивном плане.

3.3 План лидерского бонуса

План позволяет зарабатывать деньги с каждой продажи сети партнера. Учитывается любая глубина и ширина сети. Важен только суммарный оборот сети.

Лидерский бонус выплачивается каждый месяц со всего оборота сети партнёра, при достижении суммарного оборота сети от 350'000 баллов. При этом, необходима активность данного партнера. (или активность 5-ти веток сети партнера в 2-х уровнях. Для того, чтобы считаться активным необходимо: 1 подключение Партнера-менеджера в месяц или 1 продажа товара на сумму не менее 6000 баллов в месяц).

При этом партнер получает статус Лидер.

Все продажи учитываются системой и являются накопительными.

Таким образом, при соблюдении принципа активности и достижении суммарного оборота сети от 350'000 баллов ежемесячно выплачивается 1% со всего оборота сети партнёра, при достижении суммарного оборота сети 500'000 баллов ежемесячно выплачивается 2% со всего оборота сети партнёра и т.д. в соответствии с Таблицей 3 - План лидерского бонуса.

Таблица 3 – План лидерского бонуса

Лидерский бонус	Суммарный оборот сети
1%	350'000 баллов + 1 ветвь, в которой есть партнер, участвующий в «Прогрессивном плане»
2%	500'000 баллов + 2 ветви, в которых есть партнеры, участвующие в «Прогрессивном плане»
3%	800'000 баллов + 3 ветви, в которых есть партнеры, участвующие в «Прогрессивном плане»
4%	1'500'000 баллов + 4 ветви, в которых есть партнеры, участвующие в «Прогрессивном плане»
5%	3'500'000 баллов + 5 и более ветвей, в которых есть партнеры, участвующие в «Прогрессивном плане»

Проценты партнеру с его сети выплачиваются до встречи с Лидером, после чего проценты делятся между Лидерами.

Пример, пусть суммарный оборот сети **Партнера** достиг 500'000 баллов и 2 ветви, в которых есть партнеры, участвующие в «Прогрессивном плане», это означает, что ежемесячно ему будут выплачиваться 2% со всей своей сети.

3.4 Прогрессивный план

Премиальный фонд компании составляет 10% со всех объёмов продаж партнерской сети компании, выплачивается партнёрам участвующим в Прогрессивном плане. Премия начисляется ежемесячно.

Премия за высокие объёмы продаж выплачиваются при суммарных продажах в 50 000 баллов за 6 месяцев. Чем объём продаж больше, тем больше партнер получает. Сумма премий выплачивается пропорционально вкладу партнера в оборот компании.

При этом при распределении премии между партнерами учитываются:

- Личные продажи партнера за 6 месяцев
- Продажи сети партнера в 2-х уровнях
- Личные подписания партнёров

Объём продаж, назовем его объём бизнес-активности, вычисляется следующим образом:

$V_{BA} = V_{ЛП} * K_{пр} + V_{C^2} * K_{п}$, где:

V_{BA} - объём бизнес-активности, балл.

$V_{ЛП}$ – личный объём продаж, балл.

V_{C^2} – объём продаж сети в 2-х уровнях, балл.

$K_{пр}$ – коэффициент прогрессии (1 – если объём продаж < 30000б, и 2 – если объём личных продаж более 30000б. за текущий месяц)

$K_{п}$ – коэффициент прогрессии $K_{п} = N_{в} * K_{в}$ (но не более 2)

$N_{в}$ – количество активных ветвей

$K_{в}$ – коэффициент ветвей, $K_{в} = 0,2$

Таким образом, суммарные продажи можно увеличить за счет активных веток сети.

При начислении ежемесячной премии партнера учитывается премиальный фонд компании за текущий месяц. Также, для участия в распределении премии, необходима активность партнера или активность 5-ти веток сети партнера в 2-х уровнях.

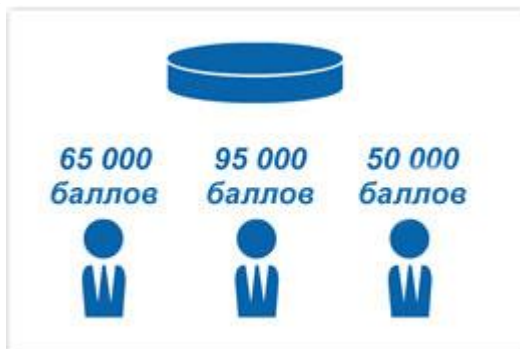
Для того, чтобы считаться активным необходимо: 1 подключение Партнера в месяц или 1 продажа товара на сумму не менее 6000 баллов в месяц.

При продаже партнерского пакета баллы начисляются только новому партнеру, наставнику же начисляется премия на внутренний лицевой счет.

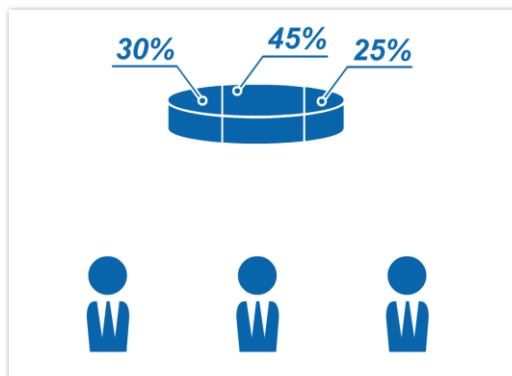
Пример, пусть за 6 месяцев у 3-х Партнеров объём продаж составил более 50000 баллов.

При этом:

Пусть объём продаж 1-го партнера составил 65000 баллов, объём продаж 2-го партнера 95000 баллов, объём продаж 3-го партнера составил 50000 баллов.



Таким образом, общий вклад в компанию составляет 210 000 баллов. В процентном соотношении это означает, что вклад в компанию за 6 месяцев 1-го партнера составляет 30%, 2-го - 45%, 3-го 25 %.



Пусть в текущем месяце оборот партнёрской сети компании составил 1 млн. баллов. 10% из этой суммы пойдут на премию за высокие продажи, т.е. 100 тыс. баллов (100 тыс. руб.). При этом эти 100 тыс. руб. будут распределены между партнерами следующим образом:

т.е. 1-й партнер в текущем месяце заработал премию за высокие продажи в размере 30 тыс. руб., 2-й партнер – 45 тыс. руб., 3-й партнер – 25 тыс. руб.

Таблица 4 – Распределение прибыли в соответствии с Прогрессивным планом

	Партнер1	Партнер2	Партнер3
Вклад партнера, б-лов.	65000	95000	50000
Процент партнера, %	30	45	25
Премия партнера, руб.	30000	45000	25000

3.5 Авторский план

Партнёр может быть автором (соавтором с другим партнёром и\или компанией «Эджестайл») какого либо продукта и получать авторское вознаграждение (разовое или постоянное) при продаже этого продукта.

4. Права и обязанности сторон

4.1 Права и обязанности компании перед Партнером.

1. После приобретения Партнёрского пакета «Бизнес», Компания передает партнеру права:
 - а) неисключительное право на распространение Продуктов Компании
 - б) право на использование одного (согласно договора) Интернет-пакета SiteEdit (лицензия на 1 год), далее партнерский Продукт. Версия продукта определяется в соответствии с выбранным партнерским пакетом.
 - в) право на продажу партнерских пакетов. Благодаря чему Партнер получает возможность построения своей бизнес-структуры и роста дохода.
2. Компания также обязуется предоставить Партнеру:
 - а) доступ к необходимым материалам с информацией по Продуктам компании и партнерской программе.
 - б) доступ к виртуальному Офису партнера на сайте www.edgestile.com
 - в) партнерский проект сайта (находится в Офисе партнера)
 - г) реферная ссылка на продукты SiteEdit (находится в Офисе партнера)
 - д) партнерские вознаграждения за осуществление деятельности в соответствии с планом вознаграждений.

4.2 Права и обязанности Партнера.

1. Партнер обязуется использовать Партнерский продукт SiteEdit в соответствии с Лицензионным соглашением на использование Интернет-пакета, которое является неотъемлемой частью Лицензионного договора.
2. Партнер может создать сайт на партнерском Продукте SiteEdit по любой тематике. При этом ответственность за публикацию любой информации несёт Партнер.
3. Для сохранения статуса «Партнер» Партнеру необходимо:
 - а) совершить минимум 1 активность раз в полгода (6 календарных месяцев). Для того, чтобы считаться активным необходимо: 1 подключение партнёра в месяц, или 1 продажа товара на сумму не менее 6000 баллов в месяц, или иметь активность 5-ти ветвей сети партнеров в 2-х уровнях в месяц (активная ветвь – ветвь, в которой есть хотя бы один активный Партнёр).
 - б) по истечению 1 года партнер оплачивает продление Партнерского пакета «Бизнес».
4. В случае неисполнения п. 3. компания оставляет за собой право прекратить партнерские отношения и расторгнуть Договор.
5. Продление партнёрской деятельности «Бизнес» продлевается по единой стоимости 10000р.

За 2 месяца до срока продления «Бизнес» в офисе www.edgestile.com/mybusiness активируется кнопка «Продлить партнёрство» (при условии минимальной партнёрской активности) при нажатии на которую формируется заказ на продление «Бизнес».

Если на момент продления Партнёр не выполняет условия партнёрского статуса, то он может продлить только имеющуюся в его управлении лицензию по стоимости продления лицензии без партнёрской скидки, тем самым заявляя о прекращении партнёрской деятельности и переходе в статус клиента.

6. В случае не продления Партнёрского пакета «Бизнес» деятельность Партнёра переводится в статус «Клиент» через 1 месяц (1 календарный месяц выделяется для возможности продлить пакет «Бизнес» при возникновении разнообразных форс-мажорных обстоятельствах) со дня завершения срока Партнёрства.

В статусе «Клиент» теряется возможность построения партнёрской сети и закрывается весь перечень инструменты «Бизнес». Партнёрская сеть переводится по компрессии вышестоящему наставнику.

4.3 Порядок зачисления вознаграждений (премий)

1. Вознаграждения партнера зачисляется за продажу Продукта, Партнерского пакета (регистрации нового партнёра), покупку продукта клиентом партнёра, а так же все годовые продления продуктов клиентами (при условии ведения клиента партнёром) и продления «Бизнеса» партнёрами сети. Партнер получает вознаграждение: 30% от объема личных продаж +10% от объема продаж личных партнеров + доходы от сети в перспективе (в соответствии с планом вознаграждения).

2. При прямой продаже (заказ на себя) вознаграждение партнера автоматически конвертируется в скидку, и партнер покупает Продукты по оптовой цене. Заказ при этом оплачивается напрямую партнером, вознаграждение на внутренний счет не перечисляется. При заказе на клиента вознаграждение партнера перечисляется на лицевой внутренний счет сразу после перевода заказа в статус «Оплачен».

3. Партнер получает 10% от объема продаж личных партнеров, которые перечисляются в накопительный объем и с 10 по 15 числа каждого месяца переводятся на накопительный счет партнера.

4. 10 числа каждого месяца Компания проводит предварительный прогон объемов в соответствии с планом вознаграждений. С 10 по 15 число каждого месяца партнер может оценить свой ожидаемый доход.

5. Партнёр может использование средств с внутреннего счёта на оплаты своих заказов, оплаты заказов других партнёров, а так же может осуществлять перевод средств со своего внутреннего счёта на внутренний счёт других партнёров. При этом все вопросы взаиморасчётов и оплату налогов партнёр решает сам.

6. Вывод средств с внутреннего счета осуществляется с 15 по 20 числа каждого месяца путем перечисления суммы в рублях на расчетный счет Партнера указанный в реквизитах. Минимальная сумма для вывода средств с внутреннего счета – 500 руб.

Для вывода средств с внутреннего счёта Партнёр должен быть зарегистрирован в качестве ИП или юридическим лицом.

7. Компания Эджестайл оставляет за собой право изменять план вознаграждения по своему усмотрению. Все последние изменения публикуются в офисе партнёра на сайте www.edgestile.com

Желаем Вам успешного бизнеса. Всегда готовы и открыты к сотрудничеству.

Команда компании Эджестайл.