

ASEA[®]

經營者獎勵計劃



獎勵計劃

一旦成為經營者，每月保持活躍以便使您有資格賺取佣金。

因此，您需要每月至少有100個人點數 (PV)。ASEA的自動訂貨方案，將會在每個月自動寄送您的產品到府上，方便快捷。顧客的點數會算入在您的個人點數 (PV) 裡。這裡有7種方式賺取收入。

1 零售業績

零售業績只是其一方式來獲得利潤。

銷售產品來增加您的收入！

作為一個經營者，您可以以批發價購入ASEA的產品，再以零售價轉手，從中賺取\$30美元（零售價\$150和批發價\$120的中間差價）。一箱零售業績有100 (CV) 佣金值，算在個人點數 (PV) 的基本要求裡，並添加到您點數較小的一腿。

2 優惠顧客獎金

當您註冊一個優惠顧客，您們倆同時受益！您的優惠顧客將以透過ASEA的自動訂貨方案即享有批發價格的折扣，而您將在他們每購買一箱的ASEA Redox Supplement或RENU28之產品下獲得\$25美元。若他們購買2箱的產品您即可獲得\$50美元，以此類推。獲此獎勵，您必須保持活躍（每月保持100PV）。每一箱的優惠顧客佣金值數為50 (CV)，而這個數量算在個人點數 (PV) 的基本要求裡，並添加到您點數較小的一腿。

3 快速獎金

當您親自介紹某位的加入、並購買ASEA的套裝產品時您可以賺取立即快速獎金。更好的是，這種一次性快速獎金將給您和您的上一線在主任級300和在主任級700的同等支付。如果您是介紹人並且在那個星期支付作為主任級300的話，那麼您同時賺取介紹人和主任級300的快速獎金，在您加入時。

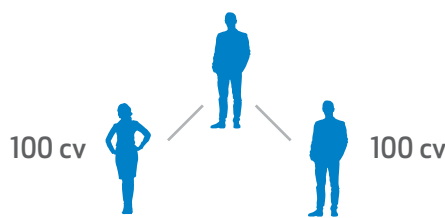
如果您是介紹人並且在那個星期是主任級700或更高的話，那麼您同時賺取介紹人、主任級300、和主任級700的快速獎金。

入門產品套裝	8 箱 (240CV)	4 箱 (120CV)	2 箱 (60CV)	1 箱 (30CV)
CV	240	120	60	30
介紹人	\$160	\$80	\$40	\$20
首付D300	\$80	\$40	\$20	\$10
首付D700	\$40	\$20	\$10	\$5

若是經營者在這三個合資格的位置上不符合快速獎金的條件下，本該收到的獎金會推進到上一層，保證了快速獎金的100%支付。產品套裝的例子是根據ASEA Redox Supplement的箱數。獎金計算以美元為準。

4 主任級獎金

在您加入即日起14天（或更短）達到主任級資格（介紹一位經營者並在您的左右腿都有100個人點數 (PV) 或更多），即可收到一次性獎金\$50美元。



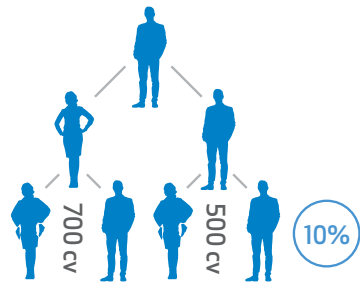
5 團隊佣金

團隊佣金 (TC) 是ASEA獎勵計劃的基礎

您的團隊建立採用雙腿制，它具有兩支腿，稱之左腿和右腿。所有放在您下面的經營者將會在其中一腿。在雙腿制下，您下面的經營者並不一定是您個人贊助的。您和您的介紹人，或者您的任何上線都可以放置經營者在您的任何一個腿的團隊中，稱為外溢。您的團隊點數 (GV) 是總合所有經營者的個人點數或您的團隊的一部份。要獲得團隊佣金，您必須：

- 保持活躍 (100PV) 並合資格
- 具有個人贊助的左右腿經營者並保持活躍 (100 PV)

團隊佣金是每週支付一次，計算方法是取自您較小的腿的百分之十。例如：如果您有5000 GV在其一腿、7000 GV在另一腿，您將收到\$500美元的團隊佣金（算較小的腿5000 GV的百分之十）。那麼5000將從兩支腿中減去，在下一週較小的腿剩餘0、較大的腿剩餘2000。在較大的腿的任何剩餘量會延續到下週、只要保持活躍至少要有100 PV。請參考詞語表上的結轉限制解說。如果在資格期限沒有保持至少有100 PV，您的左與右腿都將被歸於零。要獲得團隊佣金，每腿至少達到300 CV。任何個人點數 (PV) 在一週內超過200將會添加到較小的腿。



等級和最高的團隊佣金
每週盈利潛能

經營者	0	黃金行政	\$2,000
主任級	0	白金行政	\$4,000
主任級 300	\$500	鑽石	\$6,000
主任級 700	\$750	雙鑽石	\$8,000
青銅行政	\$1,000	三鑽石	\$10,000
白銀執行	\$1,500		

行政動力獎金

行政動力獎勵基金可讓您在一段時間裡賺取額外的獎金。您可在這段時間裡營造一個長期的收益。這是一個令人振奮的獎勵方式，隨著您晉升各行政等級- 青銅，白銀，黃金，白金的進階來獲得。這獎勵還可讓您參與公司成功計畫，在一段期間裡作為一個青銅、白銀、黃金、白金級別，您將有機會擁有一部份ASEA的全球點數。當您連續兩週達到獎勵資格，行政動力獎金將在指定期間內由全球 CV所提撥的 3% 分發您的分紅比例。

分紅比例和支付是按等級的PGV3的百分比來計算 (PGV3是指您個人贊助樹的首三層的個別團體點數 (PGV) 的總點數)。

您可能資格獲得一次一種等級的分紅的支付。從一行政等級推進到另一個行政等級，週數期限還未過目前等級週數時，等級分紅將會支付在較高等級的分紅比例，並在新的等級會有多出額外的週數 (意思是如果在達成青銅並連續兩週之後的12週期內達到白銀並保持連續兩週，您將獲得的分紅是 PGV3的60%，對於剩餘的青銅週數會加到白銀級的16週裡，只要您保持在白銀級支付)。資格及支付等級必須每個星期都達到標準才能收到該週的獎金。行政動力獎金為每四週支付一次。

3% 的全球銷售			
青銅基金	白銀基金	金基金	白金基金
資格長短			
12 週	16 週	20 週	24 週
解鎖股份			
連續兩次 青銅	連續兩次 白銀	連續兩次金	連續兩次 白金
% PGV3			
50%	60%	75%	100%
資格截止			
入會後第 34星期	入會後第 44星期	入會後第 54星期	入會後第 74星期

入會後第72星期

* 活躍，合格的經營者用較小的腿所需的 1.5倍作為支付等級，並連續兩週保持1.5倍較小腿的點數者，將可解鎖基金的通道，在於他們的合格等級。例如，如果一個經營者的較小的腿在第一週有 3,000點數並在第二週有3,500他或她將自動解鎖青銅層次基金。不過，為了以便得到股份基金，他或她必須在支付的合格等級 (青銅，白銀，金，或白金)。執行動力獎金是使用PGV3的百分比作為衡量量分配的股份，而不以美元表示獎金的價值。

行政動力獎金快速通道週期

您可以通過參與行政動力獎金快速通道提高您的行政動力獎勵基金的分紅。

這是通過一個快速推進的步調並晉升行政等級 (以下是快速通道資格截止)。

如果您已在行政動力獎勵基金並且是在快速通道期間內解鎖，那麼直到到達資格期限結束時您有資格提高分紅的價值。如果在資格期限結束時並合格支付週仍有餘下，保持符合條件，還是會以正常分紅報酬支付餘下的合格週。

只要您有達到支付等級資格的期限範圍內，您可以在行政動力獎金和行政動力獎金快速通道之間做以更動。

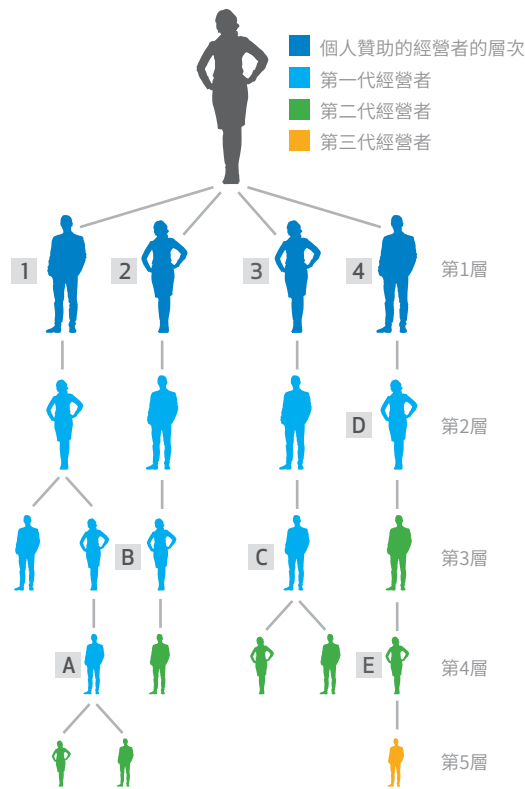
例如，如果在入門後的第32週首次達到青銅 和在第33週第二次達到青銅，您可收到在第33週的PGV3的75%分紅。如果在第34週還是青銅支付那您可再次收到75%的分紅。在第35週一樣繼續保持青銅支付，這時您就超過了快速通道資格的截止期限，因此獲得的分紅以正常標準50% (在12個可能的青銅週的第三週)。如果您繼續以青銅支付資格直到在第41週晉升到白銀級而第42週也保持在白銀，將會給您90%的白銀快速通道比例支付。在43週和44週還是白銀級，這些週您將獲得90%快速通道的分紅。然而在45週，是快速通道資格有效期之外，因此第45週將以白銀級的標準支付您60%的分紅 (17個週的第4週)。

行政動力獎金快速通道獎金的支付為每四週一次。

7 支票匹配

通過支票匹配，當您個人贊助的經營者賺取團隊佣金時，您將得到支付匹配獎金，並且從那些他們贊助的，等等，可達七代！支票匹配是依您達到的等級來決定，和您的個人贊助樹，簡單來說也就是所有您親自贊助的經營者和所有他們親自贊助的經營者等。在每一個親自贊助樹腿裡，每一個親自贊助的經營者都是一個新腿的開始，並以青銅或以上合格等級經營者作為一代的結束。

好消息是，沒有限制您的個人贊助樹的寬度，這樣您就可以繼續添加經營者到您的後代增加更多的兩支腿！您可以匹配您的個人贊助樹合格的每個經營者最高的團隊佣金金額為\$2,500 美元



上面的例子將幫助您了解在贊助樹之內如何運用支票匹配。在這個例子中，讓我們來看看，您（在您的贊助樹是最上面的）需是活躍的並至少有 200 PV和擁有白銀行政級資格。此意味著您將賺取的支票匹配是通過兩代的每個您個人贊助的四條腿。在任何一腿，一旦有一位達到合格的青銅行政級或以上，就完成了第一代特定的腿。正如您所看到的，1, 2, 3, 4是您個人贊助的經營者是藍色的（第一代）。在這些腿有它們下面的其他經營者是藍色的也算您的第一代。在本實例中，A, B, C 和 D, 是藍色或第一代，如有成為青銅行政級或以上，他們完成了每個贊助腿的第一代。在這個例子中，你將在這13個經營者（藍色）賺取一個支票匹配為您的第一代匹配。作為一個白銀行政級，您可以賺取兩代的支票匹配，您也將從代表綠色的七個經營者裡賺取支票匹配（

您的第二代）。然而，您不可以從橙色的經營者中賺取支票匹配，既然E被認定為青銅或更高級別，已完成了兩代。為了賺取您第三代的支票匹配，您需要成為一個合格的黃金行政級。

當您晉升等級，會有更多的後代添加到您的佣金支票匹配。您的支票匹配獎金的代數分配如下：青銅（一代），白銀級（二代），黃金（三代），白金（四代），鑽石（五代），雙鑽石（六代）和三鑽石（七代）。如您所看，祇要增加後代的數目您就可以晉升等級，受益於支票匹配（CM）。Asea 計算支票匹配（CM）是以一個浮動百分比於全公司的佣金值，並且保證每一佣金期的佣金支付可高達50%。青銅行政及青銅以上的都必須是活躍的並至少要有200 PV以賺取支票匹配（CM），每週CM的佣金數量不能超過您較少量的腿的點數。

當您每週達到超過10000個別團體數量（PGV）並有資格賺取支票匹配（CM）時，將會根據您的最大贊助腿的大小來對賺取CM的百分比作出調整。

計算方法是以最大腿的七代的一整個星期的點數來算，比較PGV七代的總數，經由PGV一週的總數來劃分最大腿的點數來計算獎金支付的比例。例如，如果您的總PGV為12000 和您的最大的腿PV是8000，那麼您的點數貢獻率是66%。這意味著，那條腿的七代您將獲得80%的CM比例。

最大的一個贊助樹腿的點數
經由七代的個別團體點數
(PGV) 總數的百分比

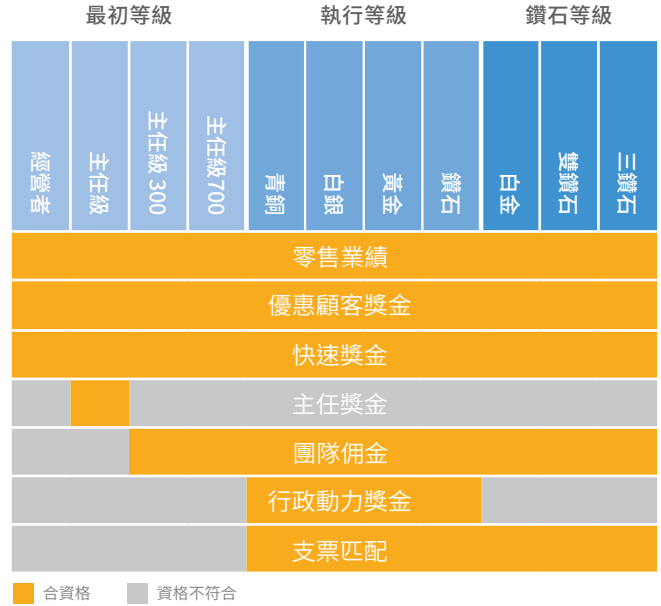
CM的比例之百分比
是從每一代的最大腿獲得

最大的一個贊助樹腿的點數 經由七代的個別團體點數 (PGV) 總數的百分比	CM的比例之百分比 是從每一代的最大腿獲得
小於 50%	100%
51-60%	90%
61-70%	80%
71-80%	70%
81-90%	60%
91+%	50%

ASEA 等級和資格

等級	資格
經營者	加入ASEA並每月產生100個人點數(PV)
主任級	必須達到團隊佣金晉級標準並每月產生至少 100 個人點數 (PV)
主任級300	業績量較少的腿達到一週300團隊點數(GV),每月產生至少 100 個人點數 (PV)
主任級700	業績量較少的腿達到一週700團隊點數(GV),每月產生至少 100 個人點數 (PV)
青銅行政	要有兩個贊助腿,並每腿具有一個主任級300,在較小的腿每週要達到2,000團隊點數(GV),每月產生200個人點數(PV)
白銀行政	要有三個贊助腿,並每腿具有一個主任級300,在較小的腿每週要達到3,000團隊點數(GV),每月產生200個人點數(PV)
黃金行政	要有四個贊助腿,並每腿具有一個主任級300,在較小的腿每週要達到5,000團隊點數(GV),每月產生200個人點數(PV)
白金行政	要有五個贊助腿,並每腿具有一個主任級300,在較小的腿每週要達到10,000團隊點數(GV),每月產生200個人點數(PV)
鑽石	達到一週15000個別團體點數(PGV)*,並且較小的腿每週要達到15000團隊點數(GV),必須平均兩週達到交易量的要求,及有六個贊助腿,並每腿具有一個主任級 300,每月產生 200個人點數(PV)
雙鑽石	達到一週 20,000 個別團體點數 (PGV)*,並且較小的腿每週要達到20,000 團隊點數 (GV),必須平均三週達到交易量的要求,及有七個贊助腿,並每腿具有一個主任級 300,每月產生 200 個人點數 (PV)
三鑽石	達到一週 25,000 個別團體點數 (PGV)*,並且較小的腿每週要達到25,000 團隊點數 (GV),必須平均三週達到交易量的要求,及有七個贊助腿,並每腿具有一個主任級 300,每月產生 200 個人點數 (PV)

* 個別團體點數 (PGV) 納入贊助樹任一腿所產生個別團體點數 (PGV) 的上限為 50%。依據進階標準核定為上限 50%。例如,要晉升到鑽石等級,一週個別團體點數 (PGV) 要求為 15,000。15,000 的 50% 為 7,500,因此每個贊助腿達到業績量標準可獲得的分紅上限為 7,500。這項規定適用於所有等級與個別團體點數 (PGV) 要求。



ASEA 詞彙術語

保持活躍

一個活躍的經營者保持在每個月的期間至少要有100 PV。

自動訂貨

自動訂貨方案是每個月在經營者或優惠顧客所選擇的日期自動寄送他們所訂產品。該方案建議是以便經營者不會錯過資格期間的訂單。

商務中心

您在團隊佣金的報酬結構位置。

結轉

經營者保持活躍，當團隊佣金生成未支付的數目時（通常在雙腿制的較大腿）。是有兩個因素會影響結轉的允許。

1. 每年可延續到下年度的佣金值最高的限制為兩百萬 CV。
2. 對於那些經營者已經達到團隊佣金最高額獎金，超過的數量將被轉到較小的腿，他們可以使用這結轉到團隊佣金，如果較小的腿有帶來新的數量到他們的較小的腿，允許的付出比例是每四個新的點數可轉入一個結轉點數到較小數量的腿。

佣金週期

佣金的週期是從產品銷售開始計數佣金和獎金。

每週佣金週期從星期六的凌晨12:00:00美國東部時間至週五晚間11:59:59美國東部時間。

佣金值(CV)

佣金該支付的數量。佣金值是取得在該時期您下面的腿的所有訂單。每個訂單分配一個佣金值，可能與該項目的合格量和價格不同。

全球業務單位 (GBU)

全球業務單位 (GBU)。一個GBU代表1美元。

團隊點數 (GV)

團隊量數是所有經營者的個人點數總和或團隊佣金組織的一部分。

較小的腿

在雙腿制結構裡點數較少的一腿。

終身等級

經營者達到最高的等級，是用於識別的目的。

每月佣金週期

ASEA訂定每月佣金週期，根據個別的月份。

支付等級

在一個指定的佣金週期以等級支付有資格的經營者。

優惠顧客(PC)

優惠顧客(PC)是一個顧客已簽了自動訂貨。一個優惠顧客

(PC)在ASEA是沒有參與商機的機會，只是一個產品的消費者。一個優惠顧客(PC)的帳戶不能用於重新分配或轉賣，而是個人消費。

個別團體點數(PGV)

個別團體點數(PGV)，在一個指定的團隊內，所有經營者的個人點數(PV)的總和。經營者的個人點數(PV)在給定組。

3層個人贊助樹點數(PGV3)

您的個人贊助樹的首三層的個別團體點數(PGV)的總和。

個人點數(PV)

個人點數(PV)，從產品購買產生點數，歸入為您的商務中心，可使你獲得佣金。

合資格

您個人贊助的且活躍的經營者在您的左右腿就可賺取團隊佣金。

零售顧客

顧客以零售價購買產品。基於他們的所需而購買零售價產品。

贊助樹

經營者的經營結構是決定支票匹配的獎金。所有親自介紹的經營者都在經營者贊助樹中的第一層，不論被放在雙腿制的那一個位置，而他們親自介紹的經營者都在贊助樹中的第二層，並依此類推。

請流覽www.aseaglobal.com最新的ASEA獎勵計劃文件。