



PLAN DE REMUNERATION POUR LES ASSOCIES ASEA



PLAN DE REMUNERATION

Que vous soyez un professionnel qui cherche à sortir de la routine quotidienne, une mère au foyer souhaitant un revenu complémentaire ou un entrepreneur désirant gagner un revenu à temps plein, ASEA vous offre la possibilité de réaliser vos objectifs personnels et financiers et de fonder et développer votre activité à long terme.

A tous les niveaux, vous pouvez générer des revenus supplémentaires, de quelques centaines à quelques milliers de dollars par mois.



Une fois que vous êtes inscrit en tant qu'Associé, il est nécessaire de rester actif chaque mois afin d'être éligible pour gagner des bonus et commissions. Vous faites cela en commandant au moins pour 100 PV (volume personnel!) chaque mois. Tous les bonus et commissions sont calculés selon votre arbre de parrainage personnel ou votre arbre binaire. Votre arbre de parrainage personnel est construit de manière généalogique et comporte autant de branches que de nouveaux Associés que vous parrainez. L'arbre binaire est construit de manière chronologique avec seulement 2 branches – une droite et une gauche – pour chaque Associé. Ainsi, les Associés en aval (downlines) dans votre arbre binaire ne sont pas obligatoirement parrainés personnellement par vous. Vous, votre parrain ou chaque Associé situé en amont peut placer des Associés dans votre organisation. Votre volume de groupe (GV) est la somme des PV des Associés situés en aval. Maintenant que ces 2 arbres vous sont connus, regardons en détails les 8 façons différentes de toucher un revenu.

1. COMMISSION DE VENTE

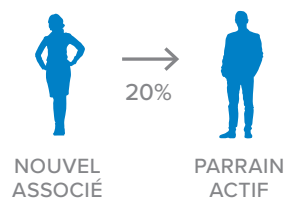
En tant qu'Associé, vous achetez les produits ASEA au prix de gros, les revendez au détail et vous conservez la marge. Vous pouvez également diriger vos clients sur votre page personnelle où ils peuvent commander les produits ASEA au prix de vente au détail et ASEA vous reverse la différence entre le prix au détail et le prix de gros. Le volume de qualification (QV) généré s'ajoute à votre volume personnel (PV) et le volume éligible aux commissions (CV) est ajouté à la branche où votre volume est le plus faible au moment de la commande.

2. BONUS POUR CLIENT PRIVILEGIE

Lorsque vous recrutez un nouveau client en tant que client privilégié, vous y gagnez tous les deux ! Vous gagnez 25 dollars pour chaque tranche de 50 CV généré auprès des clients privilégiés et ces derniers bénéficient du prix de gros, grâce au programme des commandes automatiques (Autoship : programme par lequel ASEA envoie automatiquement vos produits tous les mois). Le volume de qualification (QV) généré s'ajoute à votre volume personnel (PV) et le volume éligible aux commissions (CV) est ajouté à la branche où votre volume est le plus faible au moment de la commande.

3. BONUS FAST START

Vous recevez un Bonus Fast Start lorsque vous parrainez personnellement un nouvel Associé commandant des produits lors du processus d'inscription. Le parrain recevra une prime équivalente à 20 % du volume éligible aux commissions (CV) des produits commandés, dans la limite de 1 000 PV. Si le parrain n'est pas actif, le Bonus Fast Start qu'il aurait reçu sera payé au niveau supérieur au prochain Associé actif dans l'arbre de parrainage personnel, garantissant un paiement à 100 % du Bonus Fast Start.

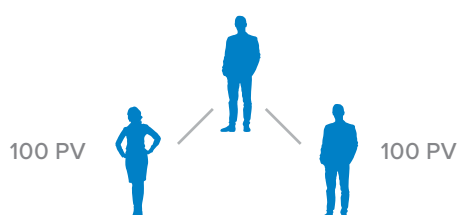


¹La définition des mots soulignés se trouve dans le glossaire.



4. DIRECTOR BONUS

Accédez au rang de Director (parrainez 1 Associé avec un minimum de 100 PV sur chacune de vos 2 branches de votre arbre binaire) en un maximum de 14 jours à compter de la date de votre enregistrement pour toucher un bonus unique de 50 dollars.



5. COMMISSIONS D'ÉQUIPE

Les Commissions d'équipe (Team Commissions) constituent la base du plan de rémunération ASEA. Elles sont versées chaque semaine et correspondent à 10 % du volume de groupe (GV) de votre branche au volume le plus faible dans votre arbre binaire. Par exemple, si vous atteignez 5 000 GV dans votre branche la plus faible et 7 000 GV dans votre branche la plus élevée, vous recevrez une commission d'équipe de 500 \$ US (soit 10 % des 5 000 GV de la branche la plus faible). Puis, ces 5000 GV vont ensuite être soustraits des 2 branches, laissant un volume de 0 sur votre branche la plus faible et de $7000 - 5000 = 2000$ sur votre branche la plus forte pour la période de commission suivante, c'est-à-dire la semaine suivante, à condition que vous soyez toujours actif avec au moins 100 PV. Cela est connu sous le nom de volume reporté.

Voici quelques informations à garder en tête au sujet des Commissions d'équipe :

- Pour être éligible aux Commissions d'équipe, vous devez avoir un Associé actif (minimum 100 PV) parrainé personnellement dans votre branche droite et un Associé actif parrainé personnellement dans votre branche gauche.
- Si vous ne demeurez pas actif avec au moins 100 PV durant une période de qualification (= période de 4 semaines) le volume de vos branches gauche et droite sera remis à zéro.

- Afin de prétendre à une commission d'équipe, vous devez avoir un minimum de 300 CV sur chacune de vos 2 branches.
- Tout volume personnel dépassant les 200 PV dans une période de commission sera ajouté à votre branche la plus faible.
- Votre plus haut rang atteint détermine le nombre de volume reporté pouvant être conservé d'une année civile à l'autre. Si le volume de groupe (GV) de l'une de vos branches dépasse le maximum indiqué ci-dessous, l'excédent sera supprimé à la fin de la 52^{ème} période de commissions, soit la dernière semaine de l'année. Les limites annuelles de reports sont les suivantes :

| RANG | LIMITE DE REPORT |
|-----------------------------|------------------|
| Triple Diamond et inférieur | 2 Millions |
| Ambassador Diamond | 3 Millions |
| Ambassador Double Diamond | 3.5 Millions |
| Ambassador Triple Diamond | 4 Millions |
| Presidential Diamond | 5 Millions |
| Presidential Double Diamond | 5.5 Millions |
| Presidential Triple Diamond | 6 Millions |

- Un montant maximal peut être converti en commissions au cours d'une seule période de commission, et cela selon le rang actuel d'un Associé. Les limites de Commissions d'équipe pouvant être converties sont les suivantes :

| RANG | LIMITE | RANG | LIMITE |
|--------------|---------|-----------------|----------|
| Associate | 0 | Gold | \$2,000 |
| Director | 0 | Platinum | \$4,000 |
| Director 300 | \$500 | Diamond | \$6,000 |
| Director 700 | \$750 | Double Diamond | \$8,000 |
| Bronze | \$1,000 | Triple Diamond+ | \$10,000 |
| Silver | \$1,500 | | |

- Le volume de groupe excédant la limite des Commissions d'équipe sera reporté et non converti en commissions. Ce volume reporté pourra être payé au cours des semaines suivantes, pourvu qu'un nouveau volume soit généré dans la branche la plus faible. Ainsi, un seul volume reporté sera payé pour 4 CV générés lors de cette période de commissions.



6. EXECUTIVE MOMENTUM POOL

L'Executive Momentum Pool vous permettra de gagner des bonus supplémentaires lorsque vous développez votre activité. C'est un excellent moyen d'être récompensé en fonction de votre progression vers de nouvelles qualifications Executive – Bronze, Silver, Gold et Platinum. Ce bonus vous donne aussi l'occasion de bénéficier du succès global de l'entreprise, car vous avez l'opportunité de toucher une portion du volume global généré. Financés grâce à 3 % du montant global des CV, les fonds de l'Executive Momentum Pool sont répartis selon votre rang de qualification. Une fois que vous atteignez votre nouveau rang de qualification 2 fois consécutivement*, vous débloquent l'accès à l'EMP.

Vos parts sont allouées et payées en fonction de votre rang sur la base d'un pourcentage de votre PGM3, c'est-à-dire votre volume de groupe sur 3 niveaux en aval dans votre arbre de parrainage personnel.

Vous êtes éligible à un paiement à la fois. Si vous progressez d'un rang Executive avant que le nombre de semaines de la période d'éligibilité ait expiré pour votre rang actuel, les parts du rang seront payées selon le pourcentage le plus élevé, et les semaines d'éligibilité attribuées au nouveau rang viendront s'ajouter. Cela signifie que si vous atteignez le rang Silver pendant deux semaines consécutives lors des 12 semaines après avoir atteint le rang Bronze pendant deux semaines consécutives, vous recevrez des parts en fonction de 60 % du PGM3 pour le reste de votre période au rang Bronze, en plus des 16 semaines pour votre rang Silver, pourvu que vous conserviez votre rang Silver. Les bonus de l'Executive Momentum Pool sont payés toutes les quatre semaines.

| 2% DES VENTES GLOBALES | | | |
|--|--|--|--|
| BRONZE POOL | SILVER POOL | GOLD POOL | PLATINUM POOL |
| PERIODE D'ELIGIBILITE (72 SEMAINES) | | | |
| 12 SEMAINES | 16 SEMAINES | 20 SEMAINES | 24 SEMAINES |
| POUR DEBLOQUER VOS PARTS | | | |
| Bronze Deux fois consécutivement | Silver Deux fois consécutivement | Gold Deux fois consécutivement | Platinum Deux fois consécutivement |
| % PGM3 | | | |
| 50 % | 60 % | 75% | 100 % |

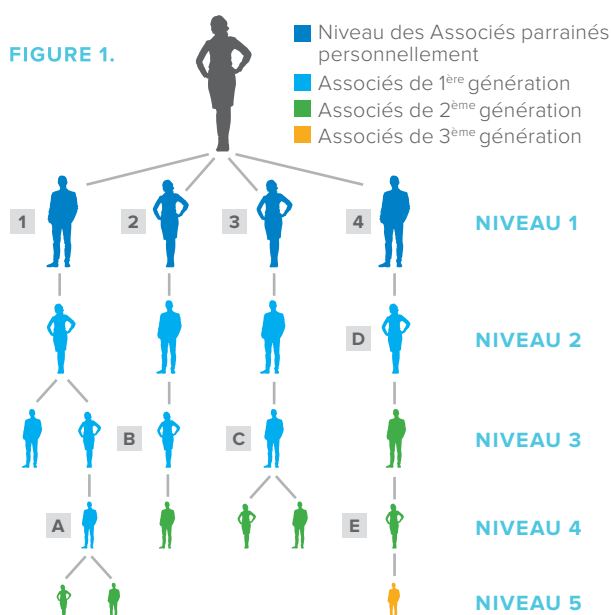
*Les Associés actifs et qualifiés ayant généré 1,5 fois le volume nécessaire dans la branche la plus faible pour le rang concerné et qui conservent ce volume 1,5 fois supérieur dans la branche la plus faible pendant deux semaines consécutives déverrouilleront également l'accès à l'EMP - en fonction du rang pour lequel ils pourraient se qualifier. Par exemple, si un Associé a un volume de 3 000 dans la branche la plus faible en semaine 1 et un volume de 3 500 en semaine 2, il déverrouillera automatiquement l'accès à l'EMP au rang Bronze. Cependant, afin de recevoir des parts les semaines suivantes, l'Associé doit atteindre les rangs de qualification concernés (Bronze, Silver, Gold ou Platinum).

L'Executive Momentum Pool est payée sur la base d'un pourcentage de votre PGM3 afin d'attribuer votre nombre de parts.

7. CHECK MATCH

Grâce au Check Match, vous pouvez obtenir une rémunération en fonction des Commissions d'équipe payées aux Associés que vous avez parrainés personnellement, ainsi que ceux qu'ils ont parrainés eux-mêmes, et ainsi de suite... et ce jusqu'à la septième génération ! Le Check Match est déterminé par le rang que vous atteignez et par votre arbre de parrainage personnel. Dans l'arbre de parrainage personnel, chaque Associé parrainé personnellement commence une nouvelle branche, et une génération se termine lorsqu'un Associé qualifié au rang Bronze Executive ou supérieur est trouvé sur la branche.

Il n'y a aucune limite à la largeur de votre arbre de parrainage personnel : vous pouvez donc continuer à y ajouter d'autres branches afin de compter plus d'Associés ! Le montant maximal des Commissions d'équipe pour lequel vous pouvez recevoir un Check Match par Associé dans votre arbre de parrainage personnel est de 2 500 \$ US.



La figure 1 vous aide à comprendre le fonctionnement du Check Match au sein de votre arbre de parrainage personnel. Dans cet exemple, considérons que vous (à la tête de votre arbre de parrainage) êtes actif avec un minimum de 200 PV et qualifié au rang Silver Executive. Cela signifie que vous obtiendrez le Check Match sur 2 générations pour chacune de vos quatre branches. Lorsqu'un Associé de rang Bronze Executive ou supérieur se trouve dans une branche, il complète la 1^{ère} génération de cette branche.

Comme vous pouvez le constater, 1, 2, 3 et 4 sont vos Associés parrainés personnellement et sont indiqués en bleu (premier niveau). Sous eux, il y a d'autres Associés indiqués aussi en bleu, puisqu'ils comptent aussi comme vos Associés de 1^{ère} génération. Dans cet exemple, A, B, C et D, qui sont indiqués en bleu (1^{ère} génération), se qualifient au rang Bronze Executive ou supérieur, et

complètent donc la 1^{ère} génération dans chaque branche de parrainage. Dans cet exemple, vous recevrez un Check Match pour 13 Associés (en bleu) qui figurent dans votre 1^{ère} génération.

En tant que Silver Executive, vous pouvez recevoir jusqu'à deux générations de Check Match. Dans cet exemple, vous recevrez également le Check Match des sept Associés en vert (votre 2^{ème} génération). Cependant, vous ne recevrez pas de Check Match pour l'Associé représenté par la couleur orange, puisque E se qualifie comme Bronze Executive ou supérieur et complète donc la 2^{ème} génération.

Pour obtenir un Check Match sur votre 3^{ème} génération, vous devez vous qualifier en tant que Gold Executive.

Plus vous évoluerez dans les rangs, plus vous ajouterez des générations à votre commission Check Match. Voici comment se calculent les générations de votre Check Match (CM) :

- Bronze (une génération)
- Silver (deux générations)
- Gold (trois générations)
- Platinum (quatre générations)
- Diamond (quatre générations)
- Double Diamond (six générations)
- Triple Diamond et supérieurs (sept générations)

Vous qualifier à des rangs supérieurs fait donc augmenter le nombre de générations prises en compte pour le Check Match ! ASEA calculera le CM comme un pourcentage du volume global éligible aux commissions d'ASEA et garantira un paiement allant jusqu'à 50 % du volume éligible aux commissions pour chaque période de commissions. Les Associés de rang Bronze Executive et supérieurs doivent être actifs et posséder au moins 200 PV pour être éligible au CM. De plus, les commissions hebdomadaires du CM ne peuvent pas excéder le volume de votre branche la plus faible.

Lorsque vous atteignez un volume de groupe personnel (PGV) de plus de 10 000 PGV par semaine et êtes éligible au Check Match, le pourcentage du CM est ajusté selon



la taille de votre branche avec le volume le plus élevé. Ce calcul prend en compte les PV hebdomadaires des sept générations de cette branche, en comparaison avec le PGV total des sept générations. Il divise le volume de la branche la plus élevée par le PGV total de la semaine, ce qui permet d'obtenir le pourcentage considéré. Par exemple, si votre PGV total est de 12 000 et les PV de votre branche la plus élevée sont de 8 000, la contribution de cette branche au volume total est de 67 %. Cela signifie que vous gagneriez 80 % du pourcentage du CM sur les sept générations de cette branche.

| Volume de la branche la plus élevée comparé au PGV total sur 7 générations | Pourcentage du CM gagné sur chacune des sept générations de la branche avec le volume le plus élevé |
|--|---|
| Moins de 50 % | 100 % |
| 51–60 % | 90 % |
| 61–70 % | 80 % |
| 71–80 % | 70 % |
| 81–90 % | 60 % |
| 91+ % | 50 % |

8. DIAMOND POOL

Lorsque vous atteignez le rang Diamond chez ASEA, vous avez accès à un bonus supplémentaire représentant 3 % du volume global d'ASEA ! Votre part est calculée en fonction de votre rang atteint le plus élevé et du niveau de PGV en aval correspondant.

Vous êtes éligible à la Diamond Pool lorsque vous vous qualifiez Diamond Executive. L'éligibilité à la Diamond Pool est basée uniquement sur votre rang actuel (= le rang que vous atteignez chaque semaine). Votre part est déterminée par le volume de groupe personnel (PGV) généré dans les niveaux en aval concernés (le nombre de niveaux varie selon le rang atteint). Les parts de la Diamond Pool sont calculées chaque semaine et payées toutes les quatre semaines.

Chaque point PGV des niveaux concernés est égale à 1 part de la Diamond Pool. La limite des parts éligibles augmente avec les rangs atteints. Voir ci-dessous.

STRUCTURE DE LA DIAMOND POOL

| % des ventes globales | Rang actuel | Niveaux de PGV éligible | Limite hebdomadaire (1 point PGV = 1 part) |
|-----------------------|-----------------------------|-------------------------|--|
| 3% | Diamond | PGV 4 | 22,500 |
| | Double Diamond | PGV 5 | 30,000 |
| | Triple Diamond | PGV 6 | 37,500 |
| | Ambassador Diamond | PGV 7 | 60,000 |
| | Ambassador Double Diamond | PGV 8 | 100,000 |
| | Ambassador Triple Diamond | PGV 9 | 150,000 |
| | Presidential Diamond | PGV 10 | 250,000 |
| | Presidential Double Diamond | PGV 11 | 400,000 |
| | Presidential Triple Diamond | PGV 12 | 600,000 |

L'éligibilité de manière continue à la Diamond Pool dépend de vos qualifications. Les Diamonds ou supérieurs doivent atteindre une qualification supérieure à leur plus haut rang atteint selon les critères ci-dessous. Une réduction du nombre de parts s'appliquera aux Associés qui ne progressent pas dans les niveaux de qualifications.

POURCENTAGE DE PAYEMENT DE LA DIAMOND POOL EN FONCTION DE LA PROGRESSION DE VOTRE QUALIFICATION

| Diamond – Triple Diamond : Progression de votre plus haut rang atteint depuis | Ambassador et supérieur : Progression de votre plus haut rang atteint depuis | Pourcentage des parts de la Diamond Pool payés |
|---|--|--|
| 0 à 12 mois | 0 à 24 mois | 100% |
| 13 à 24 mois | 25 à 36 mois | 75% |
| 25 à 36 mois | 37 à 48 mois | 50% |
| 37 à 48 mois | 49 à 60 mois | 25% |
| Plus de 49 mois | Plus de 60 mois | 0% |

Chaque nouvelle qualification à un rang supérieur que votre plus haut rang atteint redémarrera l'horloge du réducteur de parts à zéro.



RANGS ET QUALIFICATIONS ASEA

| RANG | QUALIFICATION |
|---------------------------------------|---|
| Associé | S'inscrire Maintenir 100 PV mensuellement |
| Director | Eligible aux commissions d'équipe 100 PV par mois |
| Director 300 | 300 GV hebdomadaire dans la branche de l'arbre binaire au volume le plus faible 100 PV par mois |
| Director 700 | 700 GV hebdomadaire dans la branche de l'arbre binaire au volume le plus faible 100 PV par mois |
| Bronze Executive | Deux branches dans l'arbre de parrainage personnel, dont chacune comprend un Director 300 Volume hebdomadaire de 2 000 GV dans la branche de l'arbre binaire au volume le plus faible 200 PV par mois |
| Silver Executive | Trois branches dans l'arbre de parrainage personnel, dont chacune comprend un Director 300 Volume hebdomadaire de 3 000 GV dans la branche de l'arbre binaire au volume le plus faible 200 PV par mois |
| Gold Executive | Quatre branches dans l'arbre de parrainage personnel, dont chacune comprend un Director 300 Volume hebdomadaire de 5 000 GV dans la branche de l'arbre binaire au volume le plus faible 200 PV par mois |
| Platinum Executive | Cinq branches dans l'arbre de parrainage personnel, dont chacune comprend un Director 300 Volume hebdomadaire de 10 000 GV dans la branche de l'arbre binaire au volume le plus faible 200 PV par mois |
| Diamond Executive | Volume hebdomadaire de 15 000 PGV* et de 15 000 GV dans la branche de l'arbre binaire au volume le plus faible Réaliser la moyenne des deux exigences de volume pendant deux semaines et avoir six branches dans l'arbre de parrainage personnel, dont chacune comprend un Director 300 200 PV par mois |
| Double Diamond Executive | Volume hebdomadaire de 20 000 PGV* et de 20 000 GV dans la branche de l'arbre binaire au volume le plus faible Réaliser la moyenne des deux exigences de volume pendant trois semaines et avoir sept branches dans l'arbre de parrainage personnel, dont chacune comprend un Director 300 200 PV par mois |
| Triple Diamond Executive | Volume hebdomadaire de 25 000 PGV* et de 25 000 GV dans la branche de l'arbre binaire au volume le plus faible Réaliser la moyenne des deux exigences de volume pendant trois semaines et avoir sept branches dans l'arbre de parrainage personnel, dont chacune comprend un Director 300 200 PV par mois |
| Ambassador Diamond Executive | Atteindre les exigences du rang Triple Diamond Executive et avoir un volume hebdomadaire de 60 000 PGV pendant quatre semaines consécutives, sans avoir plus de 20 000 PGV provenant d'une seule branche de l'arbre de parrainage personnel |
| Ambassador Double Diamond Executive | Atteindre les exigences du rang Triple Diamond Executive et avoir un volume hebdomadaire de 100 000 PGV pendant quatre semaines consécutives, sans avoir plus de 35 000 PGV provenant d'une seule branche de l'arbre de parrainage personnel |
| Ambassador Triple Diamond Executive | Atteindre les exigences du rang Triple Diamond Executive et avoir un volume hebdomadaire de 150 000 PGV pendant quatre semaines consécutives, sans avoir plus de 50 000 PGV provenant d'une seule branche de l'arbre de parrainage personnel |
| Presidential Diamond Executive | Atteindre les exigences du rang Triple Diamond Executive et avoir un volume hebdomadaire de 250 000 PGV pendant quatre semaines consécutives, sans avoir plus de 50 000 PGV provenant d'une seule branche de l'arbre de parrainage personnel |
| Presidential Double Diamond Executive | Atteindre les exigences du rang Triple Diamond Executive et avoir un volume hebdomadaire de 400 000 PGV pendant quatre semaines consécutives, sans avoir plus de 80 000 PGV provenant d'une seule branche de l'arbre de parrainage personnel |



Presidential Triple Diamond Executive

Atteindre les exigences du rang Triple Diamond Executive et avoir un volume hebdomadaire de 600 000 PGV pendant quatre semaines consécutives, sans avoir plus de 120 000 PGV provenant d'une seule branche de l'arbre de parrainage personnel

* Le PGV ne peut contenir plus de 50 % du PGV provenant d'une seule branche de l'arbre de parrainage personnel. Le volume correspondant à ces 50 % est déterminé en fonction du rang de qualification. Par exemple, pour le rang Diamond, l'exigence est de 15 000 PGV hebdomadaire. 50 % de 15 000 équivaut à 7 500. Ainsi, le volume maximum que chaque branche de parrainage peut ajouter à la qualification est de 7 500. Il s'agit du même processus pour n'importe quel rang exigeant un critère basé sur le PGV.

| DEBUT | | | | EXECUTIVE | | | | DIAMOND | | | AMBASSADOR | | | PRESIDENTIAL | | |
|------------------------------|----------|--------------|--------------|-----------|--------|------|----------|---------|----------------|----------------|------------|----------------|----------------|--------------|----------------|----------------|
| Associé | Director | Director 300 | Director 700 | Bronze | Silver | Gold | Platinum | Diamond | Double Diamond | Triple Diamond | Diamond | Double Diamond | Triple Diamond | Diamond | Double Diamond | Triple Diamond |
| COMMISSION DE VENTE | | | | | | | | | | | | | | | | |
| BONUS POUR CLIENT PRIVILEGIE | | | | | | | | | | | | | | | | |
| FAST START BONUS | | | | | | | | | | | | | | | | |
| DIRECTOR BONUS | | | | | | | | | | | | | | | | |
| COMMISSIONS D'EQUIPE | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EXECUTIVE MOMENTUM POOL | | | | | | | | | | | | | | | | |
| CHECK MATCH | | | | | | | | | | | | | | | | |
| DIAMOND POOL | | | | | | | | | | | | | | | | |

■ Qualifié ■ Non Qualifié



GLOSSAIRE

Actif

Les Associés doivent demeurer actifs pour être admissibles aux commissions. Pour devenir actif et le demeurer, chaque Associé doit générer un volume personnel (PV) d'au moins 100 points chaque mois, en ne passant pas plus de quatre périodes de commissions sans effectuer de commande.

Programme des commandes automatiques (Autoship)

Programme automatisé qui livre les produits à un Associé ou à un client privilégié à une date prédéterminée chaque mois.

Arbre binaire

L'un des deux modèles dont se sert ASEA pour calculer les commissions. L'arbre binaire est construit de manière chronologique et seulement avec 2 branches – une droite et une gauche – pour chaque Associé. Ainsi, les Associés en aval (downlines) dans votre arbre binaire ne sont pas obligatoirement parrainés personnellement par vous. Vous, votre parrain ou chaque Associé situé en amont peut placer des Associés dans l'une des deux branches de votre organisation. C'est ce qu'on appelle le « spillover ». Votre volume de groupe (GV) est la somme des PV de tous les Associés situés en aval dans votre arbre binaire.

Qualifié de manière binaire

Un terme souvent employé de manière interchangeable avec « éligible aux Commissions d'équipe ». Pour être éligible aux Commissions d'équipe, vous devez être actif et parrainer personnellement au moins un Associé actif dans votre branche gauche et un Associé actif dans votre branche droite.

Volume reporté

Volume non converti en commissions et qui sera reporté à la prochaine période de commissions.

Volume éligible aux commissions (CV)

Part du volume de qualification (QV) qui sera converti en commissions. Le volume est l'unité avec laquelle les produits vendus sont évalués pour attribuer les commissions, et le volume éligible aux commissions est une mesure que nous employons pour distinguer comment le volume est réparti.

Période de commission

Période au cours de laquelle le volume est calculé à partir des ventes de produits pour déterminer les commissions et bonus. La période de commission hebdomadaire commence le samedi à minuit (GMT – 06h00) et se termine le vendredi à 23h59 (GMT – 06h00).

Associé en aval (Downline)

Associés placés en aval dans votre arbre binaire.

Première commande

Commande placée au moment de l'inscription. Bien qu'elle ne soit pas obligatoire, la première commande est la seule qui déclenche le Fast Start Bonus.

Branche au volume le plus élevé

Branche - gauche ou droite - de l'arbre binaire dont le volume de groupe (GV) est le plus élevé.

Volume de groupe (GV)

Somme des PV de tous les Associés situés en aval dans votre arbre binaire. Le volume est l'unité avec laquelle les produits vendus sont évalués pour attribuer les commissions, et le Volume de groupe est une mesure que nous employons pour distinguer qui a généré le volume.

Branche

Branche de l'arbre binaire (ayant deux branches maximum) ou de l'arbre de parrainage personnel (ayant autant de branches que d'Associés parrainés personnellement).

Branche au volume le plus faible

Branche - gauche ou droite - de l'arbre binaire dont le volume de groupe (GV) est le plus faible.

Plus haut rang atteint

Le plus haut rang de qualification qu'un Associé a atteint chez ASEA, généralement utilisé à des fins de reconnaissance.

Rang actuel

Rang atteint dans une période de commission, généralement utilisé pour déterminer les commissions et bonus.

Volume personnel (PV)

Volume généré sur votre compte, grâce à vos propres commandes ou celles d'acheteurs au détail ou de clients privilégiés que vous avez parrainés. Le volume est l'unité avec laquelle les produits vendus sont évalués pour attribuer les commissions, et le Volume personnel est une mesure que nous employons pour distinguer qui a généré le volume.

Volume de groupe personnel (PGV)

Somme totale des PV de tous les Associés d'un groupe donné de votre arbre de parrainage personnel

Volume de groupe personnel 3 (PGV3)

Volume de groupe sur 3 niveaux en aval de votre arbre de parrainage personnel.

Client privilégié (PC)

Un client qui ne redistribue ou ne revend pas, mais commande dans un but de consommation personnelle. Un client privilégié est différent d'un acheteur au détail, car il est inscrit au programme des commandes automatiques (Autoship). Ainsi, les clients privilégiés bénéficient du prix de gros.

Volume de qualification (QV)

Volume total qui s'ajoute à votre volume personnel, comme le fait de devenir actif ou d'atteindre un certain rang. Le volume est l'unité avec laquelle les produits vendus sont évalués pour attribuer les commissions, et le Volume de qualification est une mesure que nous employons pour distinguer comment le volume est réparti.

Acheteur au détail

Un client qui ne redistribue ou ne revend pas, mais commande dans un but de consommation personnelle. Un acheteur au détail est différent d'un client privilégié, car il n'est pas inscrit au programme de commandes automatiques (Autoship). Les acheteurs au détail paient le prix de détail.

Prix de vente au détail

Les prix de vente au détail sont légèrement plus élevés que les prix de gros. En vendant des produits, la différence de prix vous permet de réaliser une marge bénéficiaire.

Spillover

Lorsque votre parrain ou chaque Associé situé en amont de vous place des Associés en-dessous de vous dans votre organisation binaire.

Arbre de parrainage personnel

Avec l'arbre binaire, c'est le deuxième modèle dont se sert ASEA pour calculer les commissions. L'arbre de parrainage personnel est construit de manière généalogique dans lequel le premier niveau sous le vôtre correspond aux Associés que vous avez personnellement parrainés, et comporte autant de branches que de nouveaux Associés que vous parrainez. Étant donné que vous pouvez parrainer autant d'Associés que vous le souhaitez, il n'y a aucune limite au nombre de branches que votre arbre de parrainage peut avoir.

Éligible aux Commissions d'équipe

Un terme souvent employé de manière interchangeable avec « qualifié de manière binaire ». Pour être éligible aux Commissions d'équipe, vous devez être actif et parrainer personnellement au moins un Associé actif dans votre branche gauche et un Associé actif dans votre branche droite.

Prix de gros

Prix des produits pour les Associés et les clients privilégiés, dont les prix sont légèrement plus bas que ceux au détail.