

# ASEA

PIANO COMPENSI

PER INCARICATI ALLE  
VENDITE DIRETTE



# PIANO COMPENSI PER INCARICATI ALLE VENDITE DIRETTE (IVD)

Il piano di remunerazione di ASEA Italy offre molti modi per ottenere commissioni basate sulle vendite di prodotti. La remunerazione per le Vendite al dettaglio, i bonus Cliente privilegiato e Imprenditore, le Commissioni di gruppo e il Premio di sponsorizzazione vengono corrisposti su base settimanale.

## 1 REMUNERAZIONE PER LE VENDITE AL DETTAGLIO

La remunerazione per l'intermediazione di Vendite al dettaglio è uno dei vari modi per realizzare profitti. Intermedi un certo volume di ASEA per aumentare i tuoi guadagni. Ecco come funziona. In qualità di Associato, puoi indirizzare sul tuo sito Web un cliente che potrà acquistare dal sito prodotti ASEA al loro prezzo al dettaglio: non solo ASEA si farà carico di spedire i prodotti al cliente per te, ma ti riconoscerà, a titolo di commissione per la tua intermediazione, anche 30 GBU\*\*, cioè la differenza tra il prezzo al dettaglio (150 GBU) e il prezzo all'ingrosso (120 GBU). Il volume generato dalle vendite al dettaglio è di 100 VC (VC, Volume assoggettabile a commissione) per ogni confezione di prodotto e viene sommato al tuo ramo con volume minore.

## 2 BONUS CLIENTE PRIVILEGIATO

Se effettui intermediazioni a favore di un Cliente privilegiato, potrete trarne un vantaggio entrambi. Grazie al programma Cliente privilegiato di ASEA, il tuo cliente riceverà uno sconto sul prodotto all'ingrosso e tu otterrai un bonus di 25 GBU ogni qualvolta il tuo cliente acquisterà una confezione di ASEA. Se il cliente acquisterà due confezioni di prodotto, otterrai 50 GBU e così via. Il volume per ogni confezione di prodotto acquistata da un Cliente privilegiato è di 50 VC e viene sommato al tuo ramo di volume minore.

## 3 BONUS IMPRENDITORE

Quando uno degli affiliati facenti capo direttamente a te acquista una confezione di ASEA nei primi 30 giorni, tu e le linee gerarchicamente superiori idonee riceverete un bonus Imprenditore. Nei primi 30 giorni, il limite è di 9 confezioni di prodotto disponibili.

| CONFEZIONI DI ASEA                   | 8 CONFEZIONI | 4 CONFEZIONI | 2 CONFEZIONI | 1 CONFEZIONE |
|--------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Volume                               | 240 VP       | 120 VP       | 60 VP        | 30 VP        |
| Affiliante                           | 160 GBU**    | 80 GBU       | 40 GBU       | 20 GBU       |
| 1a linea al di sopra dell'affiliante | 80 GBU       | 40 GBU       | 20 GBU       | 10 GBU       |
| 1° upline dello Sponsor              | 80 GBU       | 40 GBU       | 20 GBU       | 10 GBU       |
| 2a linea al di sopra dell'affiliante | 40 GBU       | 20 GBU       | 10 GBU       | 5 GBU        |

\*\*GBU = 1 dollaro USA

FIGURA 1

## 4 COMMISSIONI DI GRUPPO

Le Commissioni di gruppo (CG) sono la base del piano di remunerazione di ASEA. La tua organizzazione di Associati, o struttura «binaria», ha due rami: il ramo sinistro e il ramo destro. Tutti gli Associati che fanno capo a te apparterranno a uno dei due rami. Gli Associati facenti capo a te nella tua organizzazione binaria non devono necessariamente essere sponsorizzati da te. Tu, il tuo sponsor, e chiunque sopra di te nella struttura binaria potete collocare gli Associati della vostra organizzazione in uno dei vostri rami. Questa operazione è detta «spillover». Il tuo Volume di gruppo (VG) è il VP totale degli ordini di prodotto di tutti gli Associati in tutta la tua organizzazione o in una parte di essa.

Per cominciare a ottenere Commissioni di gruppo devi essere in possesso del seguente requisito:

- Avere un Associato sponsorizzato personalmente da te nei tuoi rami binari sinistro e destro avente 100 VP.

Le Commissioni di gruppo vengono corrisposte ogni settimana, calcolando e remunerando il 5% del volume delle vendite di prodotto nel ramo con volume minore e in quello con volume maggiore. Se, per esempio, hai ottenuto 5.000 VG nel tuo ramo minore e 7.000 VG nel tuo ramo maggiore, riceverai una commissione di 500

GBU (il 5% del ramo minore con 5.000 VG [250 GBU] e il 5% dei corrispondenti 5.000 VG del ramo maggiore [250 GBU]). Verranno poi sottratti 5.000 VG da entrambi i rami, lasciando 0 VG nel tuo ramo minore e 2.000 VG in quello maggiore per la settimana successiva.

Il volume residuo del tuo ramo maggiore può essere riportato alla settimana successiva. Vedi la voce Riporto del glossario per conoscere i limiti di riporto.

Per avere diritto a una Commissione di gruppo, ogni ramo deve avere almeno 300 VC. La componente di Volume personale (VP) superiore a 200 verrà sommata al ramo minore di gruppo.

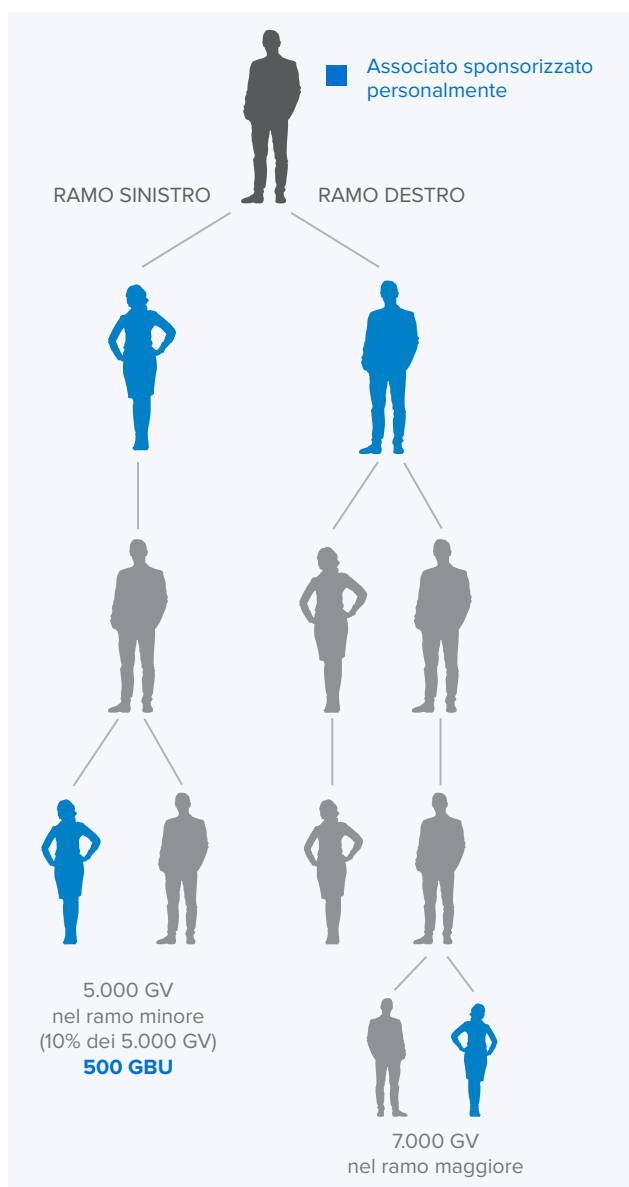


FIGURA 2

### Periodo Executive Momentum Bonus Fast Track

| RANGO & PROFITTI POTENZIALI SETTIMANALI MAX DA CG |        |
|---|--------|
| Associato   | 0      |
| Direttore   | 0      |
| Direttore 300                                     | 500    |
| Direttore 700                                     | 750    |
| Executive Bronzo                                  | 1.000  |
| Executive Argento                                 | 1.500  |
| Executive Oro                                     | 2.000  |
| Executive Platino                                 | 4.000  |
| Diamante  | 6.000  |
| Doppio Diamante                                   | 8.000  |
| Triplo Diamante                                   | 10.000 |

### 5 PREMIO DI SPONSORIZZAZIONE

Il Premio di sponsorizzazione viene determinato in base al rango di remunerazione che raggiungi ogni settimana e alle vendite di prodotti del tuo albero di sponsor personale. In ciascun ramo dell'albero di sponsor personale, ogni Associato sponsorizzato personalmente da te origina un nuovo ramo; la generazione termina con un Associato che possiede i requisiti per il rango Executive Bronzo o superiore.

La novità è che non ci sono limiti di grandezza al tuo albero di sponsor personali, così puoi continuare ad aggiungere rami alle tue generazioni. La Commissione di gruppo massima che puoi attribuire a ogni Associato nel tuo albero di affiliazione personale nell'ambito delle generazioni idonee è di 2.500 GBU.

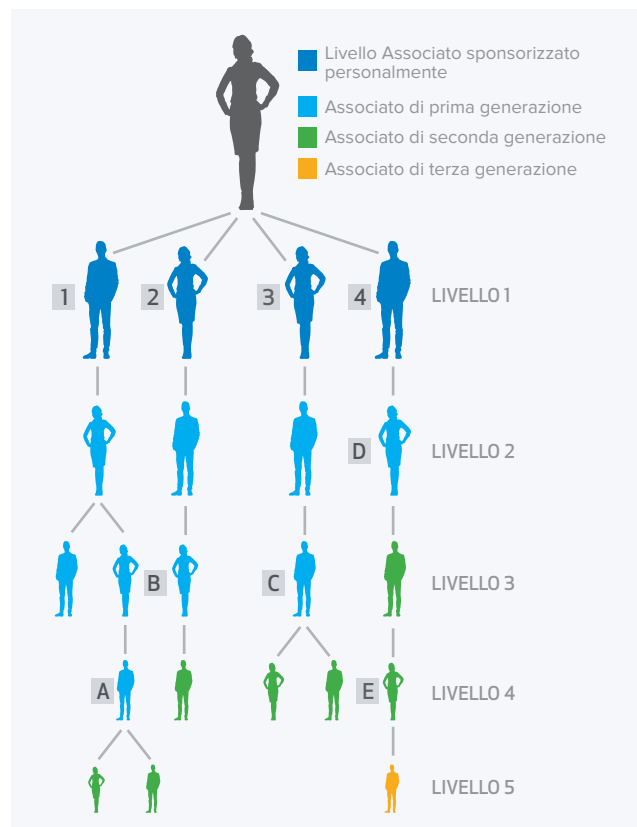


FIGURA 3

L'esempio in alto ti aiuterà a comprendere come funziona Check Match nell'ambito dell'albero di sponsor. Immaginiamo che tu (in cima al tuo albero di sponsor) sia attivo con un minimo di 100 PV e ti sia qualificato come Silver Executive. Questo significa che otterrai il Check Match per due generazioni in ciascuno dei tuoi quattro rami di sponsor personale. Una volta che un Associato in un qualsiasi ramo raggiunge il rango Bronze Executive o superiore, completerà la prima generazione per quel ramo particolare. Come puoi osservare, 1, 2, 3 e 4 sono gli Associati sponsorizzati personalmente da te e sono indicati in blu (prima generazione). Sotto di loro, sono presenti altri Associati indicati anch'essi in blu poiché contano come prima generazione per te. In questo esempio, A, B, C e D, i quali sono blu o prima generazione, sono qualificati come Bronze Executive o ranghi superiori e pertanto completano la prima generazione per ciascun ramo di sponsor. In questo caso, guadagnerai un Check Match su 13 Associati (blu) per il tuo match di prima generazione. In qualità di Silver Executive, puoi guadagnare due generazioni di Check Match, pertanto guadagneresti anche il match sui sette Associati rappresentati dal colore verde (la tua seconda generazione). Tuttavia, non guadagneresti un match sull'Associato di colore arancione dal momento che E si è qualificata come Bronze Executive o superiore e completa la seconda generazione. Per guadagnare un match sulla tua terza generazione, dovresti qualificarti come Gold Executive.

Man mano che il tuo rango aumenta, verranno aggiunte nuove generazioni al tuo Premio di sponsorizzazione. Il dettaglio per le generazioni incluse nel tuo Premio di sponsorizzazione (PS) è il seguente: Bronzo (1 generazione), Argento (2 generazioni), Gold (3 generazioni), Platino (4 generazioni), Diamante (5 generazioni), Doppio Diamante (6 generazioni) e Triplo Diamante (7 generazioni). Come puoi vedere, il raggiungimento di un rango superiore incrementa solo il numero di generazioni da cui puoi guadagnare tramite il Premio di sponsorizzazione.

ASEA calcolerà il PS come percentuale variabile del Volume assoggettabile a commissione a livello di azienda e riconoscerà il 50% di tale volume per ogni Periodo di commissione. I Premi di sponsorizzazione settimanali non possono superare il volume del tuo ramo con volume minore.

Per i leader che hanno raggiunto più di 10.000 VGP (Volume del gruppo personale) su base settimanale e che sono diventati idonei a ricevere un Premio di sponsorizzazione, potrebbe essere effettuato un adeguamento della percentuale di PS conseguita in base alla grandezza del ramo di sponsor maggiore. Per ottenere la percentuale da remunerare, il calcolo tiene conto del VP settimanale totale delle 7 generazioni (o meno) del ramo maggiore, raffrontandolo con il VGP totale delle 7 generazioni e dividendo il volume del ramo maggiore per il VGP totale settimanale. Se, per esempio, il tuo VGP totale è 12.000 e il VP del tuo ramo maggiore è 8.000, quest'ultimo contribuirà per il 66% al tuo volume percentuale. Di conseguenza, otterrai l'80% di PS percentuale per 7 generazioni di quel ramo.

#### Volume del ramo maggiore dell'albero di Affiliati come % del VGP totale di 7 generazioni

#### Quota della % di PS ottenuta da ogni generazione del ramo maggiore

|                  |      |
|------------------|------|
| Inferiore al 50% | 100% |
| 51-60%           | 90%  |
| 61-70%           | 80%  |
| 71-80%           | 70%  |
| 81-90%           | 60%  |
| 91+ %            | 50%  |

## 6 DIAMOND POOL

Una volta raggiunto la qualifica di Diamante in ASEA, si ha l'accesso al "Diamond Pool" che rappresenta il 2% del volume globale di ASEA! La vostra quota viene calcolata in proporzione alla vs qualifica migliore e alla profondità del PGV corrispondente (vedi grafico qui sotto)

Potete conteggiare i primi associati qualificati come Gold che rientrano nei livelli richiesti del PGV al 100%. I vs primi associati Gold in profondità possono essere conteggiati solo dal primo Diamante o maggiore, qualificato nel upline.

Il "Diamond Pool" viene pagato ogni 13 settimane in base ogni settimana che vi siete qualificati per il bonus. I requisiti e livelli sono come segue:

| Rango                         | Minimo Rami Gold | Livelli Gold PGV Sponsorizzati Personalmente |
|-------------------------------|------------------|--|
| Diamante                      | 2                | 0  |
| Doppio Diamante               | 3                | 0  |
| Triplo Diamante               | 4                | 500  |
| Diamante Ambasciatore         | 5                | 750  |
| Doppio Diamante Ambasciatore  | 6                | 1.000  |
| Triplo Diamante Ambasciatore  | 7                | 1.500  |
| Diamante Presidenziale        | 8                | 2.000  |
| Doppio Diamante Presidenziale | 9                | 4.000  |
| Triplo Diamante Presidenziale | 10               | 6.000  |

Una volta qualificati al rango di Doppio Diamante o maggiore, potete qualificarvi per questo Bonus, anche ad uno scalino inferiore della vs migliore qualifica per un periodo di sei mesi dalla data della prima qualificazione. Altrimenti dovete qualificarvi al vs miglior rango corrente.

## RANGHI E QUALIFICAZIONI ASEA

| RANGO                    | REQUISITO  | RANGO                    | REQUISITO   |
|--------------------------|--|--------------------------|---|
| <b>IVD</b>               | Iscriviti in ASEA e genera almeno 100 PV al mese   | <b>EXECUTIVE PLATINO</b> | Volume settimanale dell'albero di sponsor di 10.000 VGP* e 10.000 VG settimanali nel ramo minore, totalizzando la media dei due requisiti per due settimane e avendo cinque rami di sponsor con un Direttore 300 in ogni ramo |
| <b>DIRETTORE</b>         | Possesso dei requisiti per la Commissione di gruppo  | <b>DIAMANTE</b>          | 15.000 VGP* settimanali e 15.000 VG a settimana nel ramo minore, totalizzando la media dei due requisiti per due settimane e avendo sei rami di sponsor con un Direttore 300 in ogni ramo                                     |
| <b>DIRETTORE 300</b>     | Conseguimento di 300 VG settimanali nel ramo con volume minore                                   | <b>DOPPIO DIAMANTE</b>   | 20.000 VGP* settimanali e 20.000 VG a settimana nel ramo minore, totalizzando la media dei due requisiti per tre settimane e avendo sette rami di sponsor con un Direttore 300 in ogni ramo                                   |
| <b>DIRETTORE 700</b>     | Conseguimento di 700 VG settimanali nel ramo con volume minore                                   | <b>TRIPLO DIAMANTE</b>   | 25.000 VGP* settimanali e 25.000 VG a settimana nel ramo minore, totalizzando la media dei due requisiti per tre settimane e avendo sette rami di sponsor con un Direttore 300 in ogni ramo                                   |
| <b>EXECUTIVE BRONZO</b>  | Due rami di sponsor aventi ognuno un Direttore 300, con 2.000 VG settimanali nel ramo minore     |                          |   |
| <b>EXECUTIVE ARGENTO</b> | Tre rami di sponsor aventi ognuno un Direttore 300, con 3.000 VG settimanali nel ramo minore     |                          |   |
| <b>EXECUTIVE ORO</b>     | Quattro rami di sponsor aventi ognuno un Direttore 300, con 5.000 VG settimanali nel ramo minore |                          |   |

\* Il VGP può non essere superiore al 50% del VGP di ogni ramo dell'albero di sponsor. Il 50% viene determinato in base al rango di cui si possiedono i requisiti. Per il rango Platino, per esempio, occorre un VGP settimanale pari a 10.000. Il 50% di 10.000 è 5.000, quindi il contributo massimo di ogni ramo di sponsor al volume richiesto è di 5.000. La stessa regola vale per qualsiasi rango a cui sia richiesto un certo VGP.

## GLOSSARIO DI TERMINI ASEA

**CENTRO DI ATTIVITÀ** La tua posizione nella struttura remunerativa delle Commissioni di gruppo.

**RIPORTO** Il Riporto è il volume non remunerato (di solito del ramo maggiore dell'organizzazione binaria) al momento di generare le Commissioni di gruppo, che può essere utilizzato a condizione che l'Associato abbia almeno 100 VP. Il Riporto consentito è influenzato da due fattori. 1. Il massimo Riporto annuo è limitato a 2 milioni di VC. 2. Gli Associati che abbiano raggiunto la remunerazione massima in termini di Commissioni di gruppo e con un volume superiore al Riporto massimo nel ramo minore, possono utilizzare il Riporto del ramo minore per le Commissioni di Team, a condizione che apportino nuovo volume al loro ramo minore. La remunerazione consentita per il volume di Riporto del ramo minore è pari a 1 volume di Riporto ogni 4 punti di volume aggiuntivo.

**PERIODO DI COMMISSIONE SETTIMANALE** Il periodo in cui il volume viene calcolato in base alle vendite di prodotto per generare commissioni e bonus. Il periodo di commissione settimanale inizia alle ore 12.00 di ogni sabato (ora dell'Europa orientale) alle 11.59 di ogni venerdì (ora dell'Europa orientale).

### VOLUME ASSOGGETTABILE A COMMISSIONE

Il volume in base al quale vengono pagate le commissioni. Il VC viene determinato sommando tutti gli ordini facenti capo all'Associato e generati da un determinato ramo in un determinato periodo. A ogni ordine viene assegnato un importo assoggettabile a commissione che può variare rispetto all'importo richiesto e al prezzo dell'articolo.

**GBU** Globally Business Unit (Unità globale di business). 1 GBU rappresenta 1 dollaro USA.

**VG** Il Volume di gruppo è il VP totale degli Associati di tutte le componenti della propria organizzazione ai fini delle Commissioni di gruppo o di una parte di esse.

**RAMO CON VOLUME MINORE** Il ramo della struttura binaria con minor volume.

**RANGO MASSIMO** Il rango più elevato raggiunto da un Associato, utilizzato ai fini dei riconoscimenti.

**PERIODO DI COMMISSIONE MENSILE ASEA** definisce il Periodo della commissione mensile in base ai singoli mesi di calendario.

**RANGO DI REMUNERAZIONE** IL rango di cui l'Associato possiede i requisiti e in base al quale viene remunerato per un determinato periodo di commissione.

**VGP** Il VGP, o Volume del gruppo personale, è il VP totale degli Associati nel proprio albero di sponsor personale.

**CLIENTE PRIVILEGIATO (CP)** È un cliente che non partecipa alle opportunità commerciali di ASEA, cioè un semplice consumatore del prodotto.

**VP** Volume personale: il volume degli acquisiti di prodotto attribuiti al proprio Centro di attività

**IDONEO** Si diventa idonei a ricevere la Commissione di gruppo sponsorizzando personalmente un Associato sul proprio ramo sinistro e sul proprio ramo destro della struttura binaria, aventi ognuno almeno 100 VP.

**CLIENTE AL DETTAGLIO** Cliente al dettaglio è chiunque acquisti il prodotto al prezzo al dettaglio, attraverso l'intermediazione di un Associato. Il Cliente al dettaglio acquista il prodotto in base alle proprie esigenze.

**ALBERO DI SPONSOR** L'albero di sponsor è la struttura di Associati in base a cui vengono determinati i Premi sponsor. Tutti gli Associati che hanno aderito personalmente costituiscono il primo livello dell'albero di sponsor degli Associati, indipendentemente dal ramo della struttura binaria in cui sono collocati. I rispettivi Associati che hanno aderito personalmente costituiscono il secondo livello dell'albero di sponsor, e così via.