

הגדרות:

### "מפיץ" (Distributor)

כל אדם העומד בדרישות של תאגיד טיינס (Tiens), יש לו חסות ממפיץ קיים (שיהיה בעתיד חונך שלו-ספונסר), חתם על הסכם מכר והפצה, קיבל מספר וכרטיס מפיץ (ID Card) וביצע קנייה ראשונית חד פעמית של חבילת הצטרפות (Starter Kit).

### "חונך" (Sponsor)

כל מפיץ אשר עוזר לאנשים לבנות ולפתח עסק בתאגיד Tiens. כך גם נקרא מפיץ בדרגה גבוה יותר ("upline").

### "דור ישיר" (Direct Downline)

מתייחס לכל מפיץ בחסות ישירה על ידי מפיץ אחר (חונך).

### "דור לא ישיר" (Indirect Downline)

מתייחס לכל מפיץ בחסות ישירה על ידי מפיץ מדור ישיר.

### "חונך ישיר" (Direct Upline)

מתייחס לכל מפיץ אשר נותן חסות לאחרים להיות מפיץ Tiens בדור ישיר שלו.

### "רשת ישירה" (Direct Network)

מתייחס לרשת שנוצרה באמצעות מתן החסות על ידי אף אחד מ Downlines הישיר שלך. (הרשת ישירה כוללת גם Downline הישיר זה).

### "מפיץ באותה דרגה" (SRD - Same Rank Distributor)

מתייחס לכל מפיץ ברשת שלך עם אותו דרגה כמו שלך, אשר משמש בחישוב תגמול ממנהיגות.

### "נקודת ערך" (PV-Point Value)

מתייחס ליחידת ערך סטנדרטית של מכירות בשימוש על ידי Tiens ברחבי העולם. PV של כל מוצר Tiens נבפרד נקבע על ידי החברה ויכול להשתנות בלי הודעה מוקדמת. PV לא תלוי בשער המטבע.

### "ערך התגמול" (BV-Bonus Value)

מתייחס לחלק ממחיר המוצר, שממנו מחשבים את הבונוס.

### "נקודת ערך אישית" (PPV - Personal PV)

מתייחס ל PV הכולל שהושג על ידי מפיץ תחת ה-ID שלו במהלך תקופת חשבון חודשי.

### "נקודת ערך אישית מצטבר" (CPPV - Cumulative Personal PV)

מתייחס ל PV הכולל שהושג על ידי מפיץ תחת ה-ID שלו מאז שהוא הצטרף ל-Tiens.

### "נקודת ערך ישירה" (DPV - Direct PV)

נקודת ערך ישיר מתייחס למכירות שהושגו בתקופת חשבון חודשי.

נקודת ערך ישיר בנויה משני חלקים:

חלק ראשון: שילוב PV של כל המפיצים מדור ישיר שנמצאים בתנאי ש-PV של כל אחד מהם שווה או פחות מ-PV300.

חלק שני: מורכב מ-PV אישי שעולה מעל PV300.

### "נקודת ערך לא ישירה" (IPV - Indirect PV)

נקודת ערך ישיר מתייחס למכירות שהושגו בתקופת חשבון חודשי.  
נקודת ערך ישיר בנויה משני חלקים:

חלק ראשון: שילוב PV של כל המפיצים מדור ישיר ש-PPV של כל אחד מהם עולה מעל PV300.  
חלק שני: מורכב מ-PV האישי של כל מפיצי דור לא ישיר של המפיץ.

### "נקודת ערך קבוצתית" (GPV - Group PV)

נפח מכירות של כל הרשת חוץ מרשתות מפיצים שנמצאים באותה דרגה או גבוהה יותר מהחונך.  
נקודת ערך קבוצתית מתייחס למכירות שהושגו בתקופת חשבון חודשי.

### "נקודת ערך של רשת כוללת" (TNPV - Total Network PV)

TNPV - PPV מהמכירות של המפיץ יחד עם PV מהמכירות של כל הרשת שלו באותו חודש.

### "נקודת ערך מצטברת של כל הרשת" (CTNPV - Cumulative Total Network PV)

TNPV - PPV מהמכירות של המפיץ יחד עם PV מהמכירות של כל הרשת שלו מאז שהוא הצטרף ל-Tiens.

### "תקופת חשבון חודשי ב Tiens "

תקופת חשבון חודשי ב Tiens נקבעת על ידי משרד ראשי באותה מדינה ובהתאם להוראות החברה.

### "תגמול ממנהיגות" (Leadership Bonus)

מתייחס לבונוס נגזר מ-GPV של SRD (מפיץ באותה דרגה).

### "תגמול עבור תואר כבוד" (Honorary Title Bonus Pools)

תגמול שנותרים למפיצים מכובדים Tiens. לתגמול זה החברה מקצה 5% מסך הרווחים העולמיים שלה.

### "פרס מיוחד"

פרס שנותרים למפיצים מכובדים Tiens. לפרס זה החברה מקצה 2% מסך הרווחים העולמיים שלה.

### "בונוס על הישגים בעסק "

בונוס שנותרים למכובדי Tiens. לבונוס זה החברה מקצה 0.5% מסך הרווחים העולמיים שלה.

## מסלולי פיתוח

Tiens מציגה שלבי פיתוח לכל מי שרוצה להצליח. אתה יכול לעקוב אחרי השלבים הנ"ל כדי להשיג הצלחה:

### אנו מחלקים את מסלול הצלחה לשלושה שלבים:

שלב ראשון - שלב פיתוח עסק.

שלב שני – שלב פיתוח רשת.

שלב שלישי - שלב פיתוח מנהיגות.

## שלב ראשון: פיתוח עסק

זה תחילת בניית עסק. אתם קונים מוצרים, משתמשים במוצרים, לומדים עליהם, צוברים ידע ומתחלקים בנוסיון שלכם עם חברים, מכרים וקרובים. בשלב זה אתם מתחילים לגייס אנשים שרוצים להיצטרף Tiens.

### יתרונות מפיץ בשלב ראשון:

1. רווח ממכירת מוצרים.
2. תגמול ישיר.
3. תגמול לא ישיר (רשתי).

לשלב ראשון משתייכים מפיצים עם כוכב 1 עם 4 כוכבים.

## שלב שני- פיתוח רשת

המפתח להצלחה בשלב שני – "שכפול" כוח של רשת בשיווק רב שכבתי הינו בכך שהיא משתכפלת ומתרחבת כל הזמן. העקרון הינו פשוט: מצא מספר אנשים שיצטרפו אליך בבניית העסק, תן להם ליווי, הדרכה ואימון ועזור להם לצרף מספר אנשים שיעשו את אותו הדבר בדיוק. זהו השכפול. תוך כדי פיתוח של הרשת שלך את עוזר לעצמך לעלות גבוה בסולם הקריירה.

### יתרונות מפיץ בשלב שני:

1. רווח ממכירת מוצרים.
2. תגמול ישיר.
3. תגמול לא ישיר (רשתי).
4. תגמול ממנהיגות.

לשלב שני משתייכים מפיצים עם 5 כוכבים עד 8 כוכבים.

## שלב שלישי - שלב פיתוח מנהיגות

פיתוח מנהיגות בשלב זה תוכנן במיוחד על מנת לעודד ולתגמל את החריצות שלך בהצגת יכולת המנהיגות שלך.

לאחר שהגעת לדירוג הגבוה ביותר של מפיץ עם 8 כוכבים, החברה תעניק לך עם תואר הכבוד רלוונטי בשל התרחבות של הרשת שלך, ולכן אתה נכנסת לתוך שלב פיתוח מנהיגות. ניתנת לך הזדמנות להשתתף בחלוקת בונוס מקופת הבונוסים המיועדת לאלו שהגיעו לתואר כבוד העולמי. כמו כן יינתן לך הזדמנות להיות

מתוגמל עם פרסים מיוחדים כגון: סיור סמינרים וסיורים בינלאומי, סיבסוד לקניית רכב, יאכטה, מטוס, וילה ופרסים מיוחדים כמו אריה זהב ומנהל כבוד. בנוסף יש לך סיכוי לקבל בונוס נוסף על הישגך בעסק.

## יתרונות מפיץ בשלב שלישי

1. רווח ממכירת מוצרים.
2. תגמול ישיר.
3. תגמול לא ישיר (רשתי).
4. תגמול ממנהיגות.
5. תגמול עבור תואר כבוד.
6. פרסים מיוחדים.
7. בונוס על הישגים בעסק.

לשלב שלישי משתייכים מפיצים עם תארי כבוד: "אריה ברונזה", "אריה כסף", "אריה זהב", "מנהל כבוד".

## דרגות לקידום קריירה

### מפיץ עם כוכב 1:

#### דרישות הסמכה:

כדי להיות מפיץ בחברת Tiens עליך לחתום על הסכם מכר והפצה, לקבל מספר וכרטיס מפיץ (ID Card) ולבצע קנייה ראשונית חד פעמית של חבילת הצטרפות (Starter Kit).

#### יתרונות:

מפיץ עם כוכב אחד זכאי לרכוש מוצרי Tiens במחיר סיטונאי, לקבל רווח ממכירות מוצרי Tiens ולהיות חונך (Sponsor) למפיצים מצטרפים.

#### הערות:

תקרת הרווח מכירות הקמעונאיות הוא עד 25% מהמחיר הסיטוני של המוצר. כל מפיצי Tiens יכולים לקבל את הרווח ממכירות הקמעונאיות.

### מפיץ עם כוכב 2:

#### דרישות הסמכה:

אפשרות 1: מפיץ אשר הרכישה הצטברת שלו הגיע ל- 100PV או יותר מקניות של מוצרי Tiens, הופך להיות מפיץ עם 2 כוכבים באותו חודש בו הוא השלים את התנאי.

אפשרות 2: מפיץ אשר ביצע קניה חד-פעמית של 100PV או יותר ממוצרי Tiens, הופך להיות מפיץ עם 2 כוכבים באותו חודש בו הוא קיים את התנאי.

#### יתרונות:

מפיץ עם 2 כוכבים יקבל תגמול ישיר 5% (Direct Business volum -DBV) .

### מפיץ עם 3 כוכבים:

#### דרישות הסמכה:

אפשרות 1: מפיץ אשר הרכישה הצטברת שלו הגיע ל- 300PV או יותר מקניות של מוצרי Tiens, הופך להיות מפיץ עם 3 כוכבים באותו חודש בו הוא השלים את התנאי.

אפשרות 2: מפיץ אשר ביצע קניה חד-פעמית של 300PV או יותר ממוצרי Tiens, הופך להיות מפיץ עם 3 כוכבים באותו חודש בו הוא קיים את התנאי.

#### יתרונות:

מפיץ עם 3 כוכבים יקבל תגמול ישיר 20% (Direct Business volume -DBV) .  
כמו כן המפיץ יקבל תגמול לא ישיר (רשתי) 15% מNBV של הרשת שלו באותו חודש.

#### **מפיץ עם 4 כוכבים:**

##### דרישות הסמכה:

אפשרות 1: מפיץ אשר הרכישה הצטברת שלו הגיע ל-1,200PV או יותר מקניות של מוצרי Tiens, הופך להיות מפיץ עם 4 כוכבים באותו חודש בו הוא השלים את התנאי.

אפשרות 2: מפיץ אשר ביצע קניה חד-פעמית של 1,200PV או יותר ממוצרי Tiens, הופך להיות מפיץ עם 4 כוכבים באותו חודש בו הוא קיים את התנאי.

אפשרות 3: כל מפיץ עם 3 כוכבים שיש לו לפחות שלוש רשתות ישירות ובכל רשת ישירה יש לפחות מפיץ אחד עם 3 כוכבים או יותר והרשת הכוללת שלו הגיע במצטבר ל-1,500PV או יותר מקניות מוצרי Tiens (כלומר, CTNPV=1,500), הופך להיות מפיץ 4 כוכבים באותו חודש בו הוא השלים את התנאי.

אפשרות 4: כל מפיץ עם 3 כוכבים שיש לו לפחות שתי רשתות ישירות ובכל רשת ישירה יש לפחות מפיץ אחד עם 3 כוכבים או יותר והרשת הכוללת שלו הגיע במצטבר ל-3,000PV או יותר (כלומר, CTNPV=3,000), הופך להיות מפיץ 4 כוכבים באותו חודש בו הוא השלים את התנאי.

#### יתרונות:

מפיץ עם 4 כוכבים יקבל תגמול ישיר 24% מDBV (Direct Business volume) .  
כמו כן המפיץ יקבל תגמול לא ישיר (רשתי) 4-19% מNBV של הרשת שלו באותו חודש.

#### **דוגמא:**

בנוס ישיר:  $300BV \times 4 \times 24\% + 2000 \times 24\% = 768BV$

בנוס עקיף:  $100BV \times 4 \times 4\% = 16BV$

סה"כ הכנסות:  $16BV + 768BV = 784BV$

#### הערות:

BV של כל מוצר Tiens בנפרד נקבע על ידי החברה ויכול להשתנות בלי הודעה מוקדמת.

#### **מפיץ עם 5 כוכבים:**

##### דרישות הסמכה:

אפשרות 1: כל מפיץ עם 3 כוכבים שיש לו לפחות שלוש רשתות ישירות ובכל רשת ישירה יש לפחות מפיץ אחד עם 4 כוכבים או יותר והרשת הכוללת שלו הגיע במצטבר ל-6,000PV או יותר מקניות מוצרי Tiens (כלומר, CTNPV=6,000), הופך להיות מפיץ 5 כוכבים באותו חודש בו הוא השלים את התנאי.

אפשרות 2: כל מפיץ עם 3 כוכבים שיש לו לפחות שתי רשתות ישירות ובכל רשת ישירה יש לפחות מפיץ אחד עם 4 כוכבים או יותר והרשת הכוללת שלו הגיע במצטבר ל-12,000PV או יותר (כלומר, CTNPV=12,000), הופך להיות מפיץ 5 כוכבים באותו חודש בו הוא השלים את התנאי.

#### יתרונות:

1. מפיץ עם 4 כוכבים יקבל תגמול ישיר 28% מDBV (Direct Business volume) .
2. המפיץ יקבל תגמול לא ישיר (רשתי) 4-23% מNBV של הרשת שלו באותו חודש.
3. המפיץ יקבל תגמול עבור ניהול הרשת- 1% מהיקף המכירות (GPV) של המפיצים מאותה דרגה (5 כוכבים), בתאי שGPV שלו יגיע ל-600PV או יותר.

## מפיץ עם 5 כוכבים:

### דרישות הסמכה:

אפשרות 1: כל מפיץ עם 3 כוכבים שיש לו לפחות שלוש רשתות ישירות ובכל רשת ישירה יש לפחות מפיץ אחד עם 4 כוכבים או יותר והרשת הכוללת שלו הגיע במצטבר ל-6,000PV או יותר מקניות מוצרי Tiens (כלומר, CTNPV=6,000), הופך להיות מפיץ 5 כוכבים באותו חודש בו הוא השלים את התנאי.

אפשרות 2: כל מפיץ עם 3 כוכבים שיש לו לפחות שתי רשתות ישירות ובכל רשת ישירה יש לפחות מפיץ אחד עם 4 כוכבים או יותר והרשת הכוללת שלו הגיע במצטבר ל-12,000PV או יותר (כלומר, CTNPV=12,000), הופך להיות מפיץ 5 כוכבים באותו חודש בו הוא השלים את התנאי.

### יתרונות:

- מפיץ עם 5 כוכבים יקבל תגמול ישיר 28% מ DBV (Direct Business volume), בתנאי ש  $PPV = 50$  או יותר באותו חודש.
- 1. המפיץ יקבל תגמול לא ישיר (רשתי) 4-23% מ NBV של הרשת שלו באותו חודש.
- 2. המפיץ יקבל תגמול עבור ניהול הרשת- 1% מהיקף המכירות (GPV) של המפיצים מאותה דרגה (5 כוכבים), בתאי ש GPV שלו יגיע ל-600PV או יותר.

## מפיץ עם 6 כוכבים:

### דרישות הסמכה:

אפשרות 1: כל מפיץ עם 3 כוכבים שיש לו לפחות שלוש רשתות ישירות ובכל רשת ישירה יש לפחות מפיץ אחד עם 5 כוכבים או יותר והרשת הכוללת שלו הגיע במצטבר ל-25,000PV או יותר מקניות מוצרי Tiens (כלומר, CTNPV=25,000), הופך להיות מפיץ 6 כוכבים באותו חודש בו הוא השלים את התנאי.

אפשרות 2: כל מפיץ עם 3 כוכבים שיש לו לפחות שתי רשתות ישירות ובכל רשת ישירה יש לפחות מפיץ אחד עם 5 כוכבים או יותר והרשת הכוללת שלו הגיע במצטבר ל-50,000PV או יותר (כלומר, CTNPV=50,000), הופך להיות מפיץ 6 כוכבים באותו חודש בו הוא השלים את התנאי.

### יתרונות:

- מפיץ עם 6 כוכבים יקבל תגמול ישיר 32% מ DBV (Direct Business volume), בתנאי ש  $PPV = 100$  או יותר באותו חודש.
- המפיץ יקבל תגמול לא ישיר (רשתי) 4-27% מ NBV של הרשת שלו באותו חודש.
- המפיץ יקבל תגמול עבור ניהול הרשת- 1% מהיקף המכירות (GPV) של המפיצים מאותה דרגה (6 כוכבים), בתאי ש GPV שלו יגיע ל-1000PV או יותר. המפיץ יכול לקבל תגמול עבור ניהול הרשת עד-3 דורות למטה בהתאם לתנאי  $(1+N)^*$ .

### הערה!

**N(\*)** - "קבוצה פעילה" - זו קבוצה שבראשה צריך להיות מפיץ בעל 3 כוכבים או יותר והיקף המכירות של קבוצה זו הוא 2000PV או יותר באותו חודש.

### דוגמא:

בנוס ישיר:  $100 \times 32\% = 32BV$

בנוס עקיף:  $(5000 + 10000) \times (32\% - 28\%) = 600BV$

תגמול עבור ניהול:  $(15000 - 8000) \times 1\% + (8000 - 5000) \times 0,5\% + 5000 \times 0,5\% = 110BV$

סה"כ הכנסות:  $16BV + 768BV = 784BV$

**הערה!** הדוגמא הנ"ל היא להמחשה בלבד. כל ההכנסות הם ביחס ישיר עם העבודה שלך והמאמצים שאתה תשקיע בבניית העסק.

## **מפיץ עם 7 כוכבים:**

### דרישות הסמכה:

אפשרות 1: כל מפיץ עם 3 כוכבים שיש לו לפחות שלוש רשתות ישירות ובכל רשת ישירה יש לפחות מפיץ אחד עם 6 כוכבים או יותר והרשת הכוללת שלו הגיע במצטבר ל-100,000PV או יותר מקניות מוצרי Tiens (כלומר,  $CTNPV=100,000$ ), הופך להיות מפיץ 7 כוכבים באותו חודש בו הוא השלים את התנאי.

אפשרות 2: כל מפיץ עם 3 כוכבים שיש לו לפחות שתי רשתות ישירות ובכל רשת ישירה יש לפחות מפיץ אחד עם 6 כוכבים או יותר והרשת הכוללת שלו הגיע במצטבר ל-200,000PV או יותר (כלומר,  $CTNPV=200,000$ ), הופך להיות מפיץ 7 כוכבים באותו חודש בו הוא השלים את התנאי.

אפשרות 3: כל מפיץ עם 3 כוכבים שיש לו לפחות 2 רשתות ישירות ובכל רשת ישירה יש לפחות מפיץ אחד עם 6 כוכבים או יותר ועוד 4 רשתות ישירות ובכל רשת ישירה יש לפחות מפיץ אחד עם 5 כוכבים והרשת הכוללת שלו הגיע במצטבר ל-100,000PV או יותר מקניות מוצרי Tiens (כלומר,  $CTNPV=100,000$ ), הופך להיות מפיץ 7 כוכבים באותו חודש בו הוא השלים את התנאי.

אפשרות 4: כל מפיץ עם 3 כוכבים שיש לו לפחות רשת ישירה אחת שיש בה לפחות מפיץ אחד עם 6 כוכבים או יותר ועוד 6 רשתות ישירות ובכל רשת ישירה יש לפחות מפיץ אחד עם 5 כוכבים והרשת הכוללת שלו הגיע במצטבר ל-100,000PV או יותר מקניות מוצרי Tiens (כלומר,  $CTNPV=100,000$ ), הופך להיות מפיץ 7 כוכבים באותו חודש בו הוא השלים את התנאי.

### יתרונות:

- מפיץ עם 7 כוכבים יקבל תגמול ישיר 37% מ  $DBV$  (Direct Business volume), בתנאי ש  $PPV=200$  או יותר באותו חודש.
- המפיץ יקבל תגמול לא ישיר (רשתי) 5-32% מ  $NBV$  של הרשת שלו באותו חודש.
- המפיץ יקבל תגמול עבור ניהול הרשת מהיקף המכירות ( $GPV$ ) של המפיצים מאותה דרגה (7 כוכבים), בתנאי ש  $GPV$  שלו יגיע ל-2000PV או יותר. המפיץ יכול לקבל תגמול עבור ניהול הרשת עד-5 דורות למטה בהתאם לתנאי  $(1+N)$ .

## **מפיץ עם 8 כוכבים:**

### דרישות הסמכה:

אפשרות 1: כל מפיץ עם 3 כוכבים שיש לו לפחות שלוש רשתות ישירות ובכל רשת ישירה יש לפחות מפיץ אחד עם 7 כוכבים או יותר והרשת הכוללת שלו הגיע במצטבר ל-400,000PV או יותר מקניות מוצרי Tiens (כלומר,  $CTNPV=400,000$ ), הופך להיות מפיץ 8 כוכבים באותו חודש בו הוא השלים את התנאי.

אפשרות 2: כל מפיץ עם 3 כוכבים שיש לו לפחות שתי רשתות ישירות ובכל רשת ישירה יש לפחות מפיץ אחד עם 7 כוכבים או יותר והרשת הכוללת שלו הגיע במצטבר ל-800,000PV או יותר (כלומר,  $CTNPV=800,000$ ), הופך להיות מפיץ 8 כוכבים באותו חודש בו הוא השלים את התנאי.

אפשרות 3: כל מפיץ עם 3 כוכבים שיש לו לפחות 2 רשתות ישירות ובכל רשת ישירה יש לפחות מפיץ אחד עם 7 כוכבים או יותר ועוד 4 רשתות ישירות ובכל רשת ישירה יש לפחות מפיץ אחד עם 6 כוכבים והרשת הכוללת שלו הגיע במצטבר ל-400,000PV או יותר מקניות מוצרי Tiens (כלומר,  $CTNPV=400,000$ ), הופך להיות מפיץ 8 כוכבים באותו חודש בו הוא השלים את התנאי.

אפשרות 4: כל מפיץ עם 3 כוכבים שיש לו לפחות רשת ישירה אחת שיש בה לפחות מפיץ אחד עם 7 כוכבים או יותר ועוד 6 רשתות ישירות ובכל רשת ישירה יש לפחות מפיץ אחד עם 6 כוכבים והרשת הכוללת שלו הגיע

במצטבר ל-400,000PV או יותר מקניות מוצרי Tiens (כלומר,  $CTNPV=400,000$ ), הופך להיות מפיץ 8 כוכבים באותו חודש בו הוא השלים את התנאי.

#### יתרונות:

- מפיץ עם 8 כוכבים יקבל תגמול ישיר 43% מ-DBV (Direct Business volume), בתנאי ש  $PPV = 300$  או יותר באותו חודש.
- המפיץ יקבל תגמול לא ישיר (רשתי) 6-38% מ-NBV של הרשת שלו באותו חודש.
- המפיץ יקבל תגמול עבור ניהול הרשת מהיקף המכירות (GPV) של המפיצים מאותה דרגה (8 כוכבים), בתנאי ש-GPV שלו יגיע ל-3000PV או יותר. המפיץ יכול לקבל תגמול עבור ניהול הרשת עד-8 דורות למטה בהתאם לתנאי  $(1+N)$ .

## תוארי כבוד

מפיץ עם 8 כוכבים יוענק לו תואר כבוד כאשר ברשת שלו/ה יהיו מיפצים אשר יגיעו לדרגה עם 8 כוכבים. מפיץ עם תואר כבוד זכאי לקבל "תגמול עבור תואר כבוד". לתגמול זה החברה מקצה 5% מסך הרווחים העולמיים שלה.

#### אריה ברונזה

##### דרישות הסמכה:

כל מפיץ עם 8 כוכבים שיש לו לפחות שתי רשתות ישירות בהם יש מפיץ אחד עם 8 כוכבים בראשה.

#### יתרונות:

- מפיץ עם 8 כוכבים יקבל תגמול ישיר 43% מ-DBV (Direct Business volume), בתנאי ש  $PPV = 300$  או יותר באותו חודש.
- המפיץ יקבל תגמול לא ישיר (רשתי) 6-38% מ-NBV של הרשת שלו באותו חודש.
- המפיץ יקבל תגמול עבור ניהול הרשת מהיקף המכירות (GPV) של המפיצים מאותה דרגה (8 כוכבים), בתנאי ש-GPV שלו יגיע ל-3000PV או יותר. המפיץ יכול לקבל תגמול עבור ניהול הרשת עד-8 דורות למטה בהתאם לתנאי  $(1+N)$ .
- המפיץ יקבל תגמול עבור תואר כבוד "אריה ברונזה" השווה ל 20% מקופת הבונוסים המיועדת לאלו שהגיעו לתואר כבוד בתנאי, שהנקודות ערך קבוצתיות (GPV) שלו הגיעו ל 3000 PV או יותר באותו חודש.

#### אריה כסף

##### דרישות הסמכה:

כל מפיץ עם 8 כוכבים שיש לו לפחות 3 רשתות ישירות בהם יש מפיץ אחד עם 8 כוכבים בראשה.

#### יתרונות:

בנוסף ליתרונות של "אריה ברונזה" המפיץ יקבל גם תגמול עבור תואר כבוד "אריה כסף" השווה ל 15% מקופת הבונוסים המיועדת לאלו שהגיעו לתואר כבוד בתנאי, שהנקודות ערך קבוצתיות (GPV) שלו הגיעו ל 2000 PV או יותר באותו חודש.

#### אריה זהב

##### דרישות הסמכה:

כל מפיץ עם 8 כוכבים שיש לו לפחות 4 רשתות ישירות בהם יש מפיץ אחד עם 8 כוכבים בראשה.

#### יתרונות:

בנוסף ליתרונות של "אריה כסף" המפיץ יקבל גם תגמול עבור תואר כבוד "אריה זהב" השווה ל 10% מקופת הבונוסים המיועדת לאלו שהגיעו לתואר כבוד בתנאי, שהנקודות ערך קבוצתיות (GPV) שלו הגיעו ל 1000 PV או יותר באותו חודש.



## **אריה זהב עם כוכב 1**

### דרישות הסמכה:

כל מפיץ עם 8 כוכבים שיש לו לפחות 5 רשתות ישירות בהם יש מפיץ אחד עם 8 כוכבים בראשה.

### יתרונות:

בנוסף ליתרונות של "אריה זהב" המפיץ יקבל גם תגמול עבור תואר כבוד "אריה זהב עם כוכב 1" השווה ל 10% מקופת הבונוסים המיועדת לאלו שהגיעו לתואר כבוד בתנאי שכל אחת מחמשת הרשתות הישירות הנ"ל תעשה "נקודות ערך של רשת כוללת" (TNPV - Total Network PV) 30,000PV או יותר באותו חודש.

## **אריה זהב עם 2 כוכבים**

### דרישות הסמכה:

כל מפיץ עם 8 כוכבים שיש לו לפחות 6 רשתות ישירות בהם יש מפיץ אחד עם 8 כוכבים בראשה.

### יתרונות:

בנוסף ליתרונות של "אריה זהב עם כוכב 1" המפיץ יקבל גם תגמול עבור תואר כבוד "אריה זהב עם 2 כוכבים" השווה ל 10% מקופת הבונוסים המיועדת לאלו שהגיעו לתואר כבוד בתנאי שכל אחת מששת הרשתות הישירות הנ"ל תעשה "נקודות ערך של רשת כוללת" (TNPV - Total Network PV) 30,000PV או יותר באותו חודש.

## **אריה זהב עם 3 כוכבים**

### דרישות הסמכה:

כל מפיץ עם 8 כוכבים שיש לו לפחות 7 רשתות ישירות בהם יש מפיץ אחד עם 8 כוכבים בראשה.

### יתרונות:

בנוסף ליתרונות של "אריה זהב עם 2 כוכבים" המפיץ יקבל גם תגמול עבור תואר כבוד "אריה זהב עם 3 כוכבים" השווה ל 10% מקופת הבונוסים המיועדת לאלו שהגיעו לתואר כבוד בתנאי שכל אחת משבעת הרשתות הישירות הנ"ל תעשה "נקודות ערך של רשת כוללת" (TNPV - Total Network PV) 30,000PV או יותר באותו חודש.

## **אריה זהב עם 4 כוכבים**

### דרישות הסמכה:

כל מפיץ עם 8 כוכבים שיש לו לפחות 8 רשתות ישירות בהם יש מפיץ אחד עם 8 כוכבים בראשה.

### יתרונות:

בנוסף ליתרונות של "אריה זהב עם 3 כוכבים" המפיץ יקבל גם תגמול עבור תואר כבוד "אריה זהב עם 4 כוכבים" השווה ל 10% מקופת הבונוסים המיועדת לאלו שהגיעו לתואר כבוד בתנאי שכל אחת משמונת הרשתות הישירות הנ"ל תעשה "נקודות ערך של רשת כוללת" (TNPV - Total Network PV) 30,000PV או יותר באותו חודש.

## **אריה זהב עם 5 כוכבים**

### דרישות הסמכה:

כל מפיץ עם 8 כוכבים שיש לו לפחות 10 רשתות ישירות בהם יש מפיץ אחד עם 8 כוכבים.

## יתרונות:

בנוסף ליתרונות של "אריה זהב עם כוכב 4" המפיץ יקבל גם תגמול עבור תואר כבוד "אריה זהב עם 5 כוכבים" השווה ל 10% מקופת הבונוסים המיועדת לאלו שהגיעו לתואר כבוד בתנאי שכל אחת מעשרת הרשתות הישירות הנ"ל תעשה "נקודות ערך של רשת כוללת" (TNPV - Total Network PV) 30,000PV או יותר באותו חודש.

## **מנהל כבוד**

### דרישות הסמכה:

כל מפיץ עם 8 כוכבים שיש לו לפחות 4 רשתות ישירות בהם יש מפיץ אחד עם תואר כבוד "אריה זהב" בראשה.

## יתרונות:

בנוסף ליתרונות של "אריה זהב" המפיץ יקבל גם תגמול עבור תואר "מנהל כבוד" השווה ל 5% מקופת הבונוסים המיועדת לאלו שהגיעו לתואר כבוד בתנאי שכל אחת מארבעת הרשתות הישירות הנ"ל תעשה "נקודות ערך של רשת כוללת" (TNPV - Total Network PV) 120,000PV או יותר באותו חודש.

## **חתן פרס Tiens**

### דרישות הסמכה:

כל מפיץ עם 8 כוכבים שיש לו לפחות 4 רשתות ישירות בהם יש מפיץ אחד עם תואר "מנהל כבוד" בראשה ושש רשתות ישירות נוספות בהם יש מפיץ אחד בעל תואר "אריה זהב" בראשה.

## יתרונות:

בנוסף ליתרונות של "מנהל כבוד" המפיץ יקבל גם תגמול עבור תואר "חתן פרס Tiens" השווה ל 0.5% מקופת הבונוסים המיועדת לאלו שהגיעו לתואר כבוד.

# **פרסים מיוחדים**

## **1. סיורים וסמינרים בינלאומיים.**

### דרישות הסמכה:

כל מפיץ עם 6 כוכבים ויותר יכול לקבל פרס זה, בהתאם לתוכנית תמריצים שהוגדרה באותו אזור או סניף.

## **2. סיבסוד לקניית רכב.**

### דרישות הסמכה:

אם המפיץ הוא בעל תואר "אריה כסף", ואם הוא משיג בונוס כבוד של "אריה כסף" 6 חודשים במצטבר בשנה ובין 6 חודשים אלה 3 חודשים צריכים להיות ברצף, אז המפיץ יהיה זכאי לקבל את הפרס.

### פרס:

25,000 דולר חד פעמי, אשר חייב להיות בשימוש לרכישת המכונית יוקרה.

## **3. פרס "אריה זהב": סובסידיה לקניית יאכטה.**

### דרישות הסמכה:

אם המפיץ הוא בעל תואר "אריה זהב", ואם הוא משיג בונוס כבוד של "אריה זהב" 6 חודשים במצטבר בשנה ובין 6 חודשים אלה 3 חודשים צריכים להיות ברצף, אז המפיץ יהיה זכאי לקבל את הפרס.

### פרס:

30,000 דולר חד פעמי.

#### 4. פרס "אריה זהב עם 5 כוכבים": סובסידיה לקניית מטוס פרטי.

דרישות הסמכה:

אם המפיץ הוא בעל תואר "אריה זהב עם 5 כוכבים", ואם הוא משיג בונוס כבוד של "אריה זהב עם 5 כוכבים" 6 חודשים במצטבר בשנה ובין 6 חודשים אלה 3 חודשים צריכים להיות ברצף, אז המפיץ יהיה זכאי לקבל את הפרס.

פרס:

40,000 דולר חד פעמי.

#### 5. פרס "מנהל כבוד": סובסידיה לקניית וילה.

דרישות הסמכה:

אם המפיץ הוא בעל תואר "מנהל כבוד", ואם הוא משיג בונוס כבוד של "מנהל כבוד" 6 חודשים במצטבר בשנה ובין 6 חודשים אלה 3 חודשים צריכים להיות ברצף, אז המפיץ יהיה זכאי לקבל את הפרס.

פרס:

100,000 דולר חד פעמי.

### תכנית תגמול בינלאומי

מאפיינים ויתרונות של התוכנית:

- מצטרפים במדינה אחת ומפתחים את הרשת ברחבי העולם.
- תוכנית צוברת תוצאות ממכירות ו-PV במשך כל תקופת העבודה- אין איפוס של כל מה שצברתה ואין הגבלה בזמן.
- תוכנית שיווק הבויה לעלות בדרגות ואין ירידה בדרגות.
- בתוכנית שיווק יש מגוון אפשרויות לעמוד בדרישות הסמכה של כל דרגה.
- החברה מתגמלת את הרשת באחוז גבוהה.

### תקנון והנחיות חידוש החוזה למפיץ של Tiens אירופה.

#### א. יתרונות של חידוש החוזה

1. באמצעות חידוש החוזה, החברה תוכל לנהל מעקב של המפיצים כדי לסייע שיפורים ברמת הפעילות שלהם ברשת.

2. חידוש החוזה נעשה בהתאם לדרגת המפיץ, כדי לעודד צמיחה והתפתחות, ולאפשר למפיצים פעילים ליהנות מהטבות רבות.

3. עם חידוש החוזה, החברה תהיה מסוגלת לקדם ולאכוף את החוקים ותקנות המגנים על האינטרסים של המפיץ וחיזוק קשר בין החברה והמפיץ. דבר המאפשר למפיצים פעילים לקבל תמיכה חזקה יותר מהחברה בפעילות שלהם.

4. חידוש החוזה גם יאפשר לחברה לספק נתונים סטטיסטיים וניתוח שלהם בשוק וברשת מדויקים יותר, מתן שירות ותמיכה טובים יותר למפיצים וסיוע למפיצים פעילים להרחיב את העסק שלהם באופן אסטרטגי על פי צרכי שוק, כמו גם צמיחת הון.

#### א. כללים לחידוש החוזה

1. חידוש החוזה הוא ישים למפיצים בכל הדרגים.
2. חידוש חוזה יתבצע מדי שנה ביום האחרון של החודש העסקי שבו המפיץ נרשם.
3. תוקף חוזה- 12 חודשים.
4. מעמד ההסמכה של המפיץ יוארך לעוד 12 חודשים עסקיים כאשר הוא / היא חידש/ה את החוזה .
5. החברה שומרת לעצמה את הזכות לדחות כל בקשת חידוש חוזה אם המפיץ נמצא אשם בהפרת כל סעיף האמור בנהלי מדיניות Tiens ."

### **III. הליך חידוש חוזה**

החוזה יהיה מוארך באופן אוטומטי למשך 12 חודשים נוספים אם המפיץ יקיים  $0 < PPV$  במהלך 12 חודשים לפני סיום החוזה.

### **IV. מקרים בהם לא ניתן לחדש חוזה**

1. אם מפיץ לא חידש את החוזה לפני המועד האחרון לחידוש, החברה תהיה חייבת לסיים את החוזה איתו. הוא לא יוכל להשתמש בהטבות וזכויות של מפיץ שהחברה נותנת. הליך במקרה שלא חודש חוזה:
  - א) אם דרגת המפיץ היא 6 כוכבים או מתחת- ביום האחרון של החודש בו מסתיים החוזה והמפיץ לא חידש אותו, הרשת שמתחתיו תעבור באופן אוטומטי לנותן החסות הישיר שלו.
  - ב) אם דרגת המפיץ היא 7 כוכבים ומעלה - ביום האחרון של החודש העסקי בו מסתיים החוזה, והמפיץ לא חידש אותו הרשת שמתחתיו תשתנה לסטטוס "לא חודש" והמבנה שלו ברשת יישאר ללא שינוי.הרשת תמשיך לצבור PV מהמכירות, אבל המפיץ לא יהיה זכאית לכל זכויות או הטבות שנותנת Tiens.
2. כל המפיצים שהחוזה שלהם הופסק ורוצים להמשיך לעבוד עם Tiens יצטרכו להגיש בקשה חדשה, ויכלו להצטרף כמפיץ חדש בחודש העסקים הבא לאחר סיום החוזה.

### **V. חובות של חברות בת (סניפים, סוכנויות, חנויות וכו')**

1. חוזה המפיץ צריך להיות עם כל המידע במפורט, כדי שבמקרה הצורך תהיה אפשרות ליצור קשר עם המפיץ.
2. חברות הבת חייבות להודיע למפיץ על המועד האחרון שלו לחידוש החוזה בכל האמצעים האפשריים, שלושה חודשים לפני מועד פקיעת החוזה.
3. חברות הבת חייבות לבדוק את החוזה של המפיצים כדי להבטיח קיומם של הכללים והתקנות כאמור ב" מדיניות ונהלים Tiens ."

### **VI. מועד כניסתו לתוקף של ההסכם והמדינות עליהם הוא חל:**

1. מועד כניסתו לתוקף של ההסכם הוא 26.06.2014 ואילך בכל המדינות ולכל המפיצים באזור אירופה (פרט לבריטניה וגרמניה).
2. Europe Region of TIENS Global Direct Selling Business Division - שומרת לעצמה את כל הזכויות של שינוי ופרשנות של מדיניות חידוש הזה.

## VII. הערות נוספות והבהרות:

1. עם כניסתו לתוקף של ההסכם החדש ב 26.06.2014, החוק הקודם "חידוש חוזה מפיץ יתאפשר בהתקיים רכישה של PV100" יתבטל.
2. החל מ- 26.06.2014 ואילך, יטופלו כל המפיצים שהצטרפו ל- Tiens לפני 26.12.2007 כדלקמן:  
התקופה הראשונה ההסמכה: 26.06.2014 עד 25.06.2015.  
• בתקופה זו, מפיצים שיש להם קניות אישיות  $PV < 0$  ייחשבו כאלה שהחזזה שלהם יחודש בהצלחה. החזזה יוארך ל 12 חודשים, החל מ-26.06.2014.  
• במקרה שבו קניותיו האישיות של המפיץ יהיו בתקופה הנ"ל  $PV = 0$ , החזזה יופסק החל מ-26.06.2014.
3. כל המפיצים, שהצטרפו ל Tiens לאחר 26.12.2007, יצטרכו לעמוד בדרישות סעיפים II III בהתאם למדיניות חידוש החזזה.
4. כל המדינות צריכות לייצור קשר הדוק עם המפיצים על מנת לעדכן אותם על שינויים בחידוש החזזה וזאת כדי, להוריד את כמות ביטולי החוזים ולהגדיל מכירות.