

FR



Plan de commissionnement



Que chaque jour **soit unique...**

DuoLife



Directoire de DuoLife (de gauche à droite) :

Norbert JANECEK (Président du Conseil de surveillance), Lukasz GODYN (Vice-président du Directoire), Piotr PACYGA (Vice-président du Conseil de surveillance), Bartosz KRÓLIKOWSKI (Président du Directoire).

Mot du **Directoire et du Conseil de surveillance**

Je suis très heureux de vous accueillir parmi nous, au nom des autres fondateurs de DuoLife, des membres du Directoire et du Conseil de surveillance, de nos Collaborateurs ainsi que de nos Adhérents !

Nous sommes honorés de l'intérêt que vous portez à notre projet unique : DuoLife. **Peut-être nous rejoindrez-vous bientôt en qualité d'Adhérent pour bénéficier des opportunités qui vous permettront d'atteindre le succès au niveau de la santé, du développement personnel et des finances.**

Qui sommes-nous ?

DuoLife est une communauté liée par la passion, l'enthousiasme et un objectif commun. Notre entreprise tâche d'être toujours un pas en avance sur les autres. Déjà en 2012, en vérifiant les tendances des marchés, nous ne pouvions pas rester indifférents à la croissance dynamique du secteur du bien-être en Pologne et partout dans le monde. Par conséquent, la décision sur l'orientation de notre développement futur s'est naturellement imposée, de même que celle de créer une marque dédiée à ce secteur.

Des milliers d'heures de travail d'experts et de spécialistes en divers domaines, de nombreuses consultations et un objectif commun ont porté leurs fruits avec des produits exceptionnels de la marque DuoLife et PIURIF qui se distinguent par leur qualité supérieure, leur efficacité et leurs formules spécifiques et brevetées.

L'alliance de notre expérience de longue date en entreprises classiques, en marketing relationnel et dans le secteur de la formation nous a permis, en coopération avec des experts polonais

renommés, de créer également l'entreprise **Personal Excellence Network qui a introduit sur le marché la solution la plus moderne d'accompagnement au développement personnel et celui d'entreprises.** L'objectif de cette solution, dédiée aux adhérents de DuoLife, est de leur garantir un accès complet aux informations, outils et techniques nécessaires au développement continu de leurs activités ainsi qu'à une réussite la plus rapide possible. De cette manière, nous aidons les leaders à créer des attitudes appropriées, à utiliser leurs qualités et passions, à réaliser leurs objectifs et à perfectionner les compétences qui leur permettront de s'épanouir dans tous les domaines de leur vie.

Secteur

La sensibilisation et la volonté de prendre soin de sa propre santé et de son avenir sont les raisons fondamentales d'un développement aussi dynamique du secteur du bien-être. En effet, nous voulons tous être en bonne santé, être heureux, avoir bonne mine, nous sentir bien et avoir de l'énergie tous les jours. **À cet effet, une bonne supplémentation est nécessaire. Chez DuoLife, nous maîtrisons le domaine de la supplémentation au plus haut point.**

À plusieurs reprises, DuoLife s'est vu décerner des récompenses pour ses compléments alimentaires par les jurys des concours les plus prestigieux, en récompense de la qualité des produits innovants qu'elle commercialise.

SoftMarketing™

Afin que nos adhérents, collaborateurs et partenaires commerciaux puissent bénéficier avec nous de bonnes opportunités de

développement, nous avons créé un modèle d'entreprise d'auteur : le **SoftMarketing™**. Celui-ci est fondé sur des relations positives et sur la réponse aux besoins des autres ; il doit sa stabilité aux **trois piliers sur lesquels il s'appuie : santé, entreprise, développement**. De cette manière, nous pouvons réussir à atteindre jusqu'à ceux qui ne voyaient pas d'opportunités dans d'autres.

Nos valeurs

Les activités de DuoLife sont basées sur des fondements essentiels tels que :

Intégrité : s'applique à chacun de nous et à tous nos collaborateurs

Fiabilité : une implication à 100 % et une approche consciencieuse de nos engagements

Partenariat : coopération avec les autres, confiance et soutien en toutes circonstances

Relations : fondement et élément clé de l'existence et du développement

Développement personnel : ce qui nous rend meilleurs, jour après jour

Intégration : formations, rencontres, voyages et événements communs

Notre objectif est de vous garantir un accompagnement, des outils et des informations appropriées ayant pour effet un développement constant de vos compétences. Nous désirons également vous fournir des

produits que vous serez fiers de partager avec d'autres ce qui.

Tous les supports que vous êtes en train de consulter ne sont qu'une petite partie de la solution d'accompagnement proposée par DuoLife. Elle est parfaitement compatible avec le site **www.myDuoLife.com** destiné aux adhérents qui contient toutes les informations nécessaires pour vous faciliter un fonctionnement efficace. Je suis convaincu que votre implication conjuguée à notre soutien et des compétences appropriées vous permettront de réaliser vos rêves les plus secrets. Le **Plan de commissionnement** que nous présentons ici contient de nombreuses solutions utiles facilitant la construction efficace de votre entreprise. Il a été conçu pour permettre de générer des bénéfices souhaités à tout adhérent du Club DuoLife aussi rapidement que possible.

Je vous souhaite beaucoup de succès dans ce nouveau chapitre de votre vie.

Bartosz Królikowski

Co-fondateur et Président du Directoire de DuoLife S.A

Le mot d'ordre qui nous anime dès la création de DuoLife est :

« La meilleure façon de prédire l'avenir, c'est de le créer »

P. Drucker

Récompenses décernées à DuoLife



Sommaire

Enregistrement au Club DuoLife	10
Votre première commande	11
Envoi des commandes	15
Activité mensuelle	16
Modification de l'activité mensuelle	18
Période de calcul/activité mensuelle	19
Structure de carrière/Structure de réductions	22
Salle d'attente de la Structure de carrière	23
Salle d'attente de la Structure de réductions	24
Périodes d'attente	25
Exigences relatives à la rémunération dans le cadre de la Structure passive	26

Types des Bonus, Commissions et Primes

1. Bonus de fidélité	28
2. Commissions sur les ventes au détail	30
3. Commissions sur la marge	32
4. Prime de Leader Prime de Participation pour GGL	34
5. Prime de Leader Prime de Participation pour JTL	35
6. Prime de Leader Prime de Participation pour TL	36
7. Prime de Manager Prime de Participation pour EL	37
8. Règle des 30 jours pour le paiement des Primes sur Action	38
9. Commissions de réductions	39
10. Commissions de fonction	44
11. Commission de compensation Manager	49
12. Fonctions director/ president supplémentaires	51
13. Matching Bonus - Commission de compensation director et president	54
14. Bonus promotion	59
15. Commissions rentières	60

Programmes de motivation

1. Programmes Automobile	62
2. Variantes des Programmes Automobile	63
3. Programme de voyages DuoLife Trip	64

Système d'accompagnement à la construction de l'entreprise et au développement personnel

MEC – Membership Educational Cycle	66
BDS – Business Development Seminars	67
LDS – Leadership Development Seminars	68
Une vie consciente	70
Navigator	72
Partenaires Stratégiques	74

Le Plan de commissionnement en vigueur depuis le 16/09/2020. Les Adhérents concernés : ceux qui sont enregistrés dans le Business Club de DuoLife.

La société DuoLife se réserve le droit de modifier à tout moment le contenu du présent Plan de commissionnement.

En cas de doute, la version polonaise de ce document prévaut.

FAQ

Les réponses aux questions le plus souvent posées se trouvent à : myduolife.com/faq.html

Témoignages de nos adhérents :



Tomasz Zabawa
Vice President
Club DuoLife

Ce Plan de commissionnement allie toutes les meilleures solutions relatives à la rémunération des personnes plus actives et de celles qui le sont moins. D'après moi, il s'agit de l'un des plans de compensation les plus lucratifs parmi ceux disponibles sur le marché. Le Plan de commissionnement DuoLife protège tout de suite les personnes moins expérimentées et moins actives, leur permettant de gagner jusqu'au 6^{ème} niveau de profondeur de la structure qui se construit au-dessous de cette personne. Simultanément, ce plan offre d'incroyables opportunités aux personnes actives. Elles perçoivent leur commission sur le chiffre d'affaires réalisé dans l'ensemble de leur structure indépendamment de son importance et de sa profondeur.

Il s'agit d'un Plan de commissionnement des plus dynamiques, j'en suis convaincu.



Norbert Warzyszyński
General Director
Club DuoLife

Pourquoi le Plan de commissionnement proposé par DuoLife est-il le meilleur ?

Parce que dès le début, où vous faites les premiers pas, il vous donne l'opportunité de gagner rapidement des sommes considérables. Grâce à l'efficacité exceptionnelle des produits et à une conception intelligente du plan, dès que vous disposez d'une équipe de plusieurs personnes, vous pouvez gagner autant que dans d'autres modèles d'affaires vous auriez gagné avec une équipe de plusieurs dizaines de personnes. Même un chiffre d'affaires peu élevé de votre équipe vous permettra de bénéficier d'un co-financement de votre voiture. Le mécanisme de compression révolutionnaire employé par DuoLife permet de gagner des montants maximum sur le chiffre d'affaires de votre équipe ; de plus, les Primes de fonction pour un travail rapide ainsi que des opportunités de promotion rendent le Plan de commissionnement DuoLife tout à fait exceptionnel !

Informations importantes

Éthique

La gestion de DuoLife est éthique et fiable, exigeant que ses adhérents se comportent de manière éthique envers les clients et autres adhérents, de même que vis-à-vis de la société elle-même.

DuoLife ne tolérera aucun comportement non-éthique ou illégal, se réservant le droit à intervenir le cas échéant.

Si vous êtes témoin d'un comportement inquiétant, n'hésitez pas à nous écrire ! Contactez le service Compliance : **compliance@duolife.eu**

Incitations financières avant d'adhérer au Club DuoLife

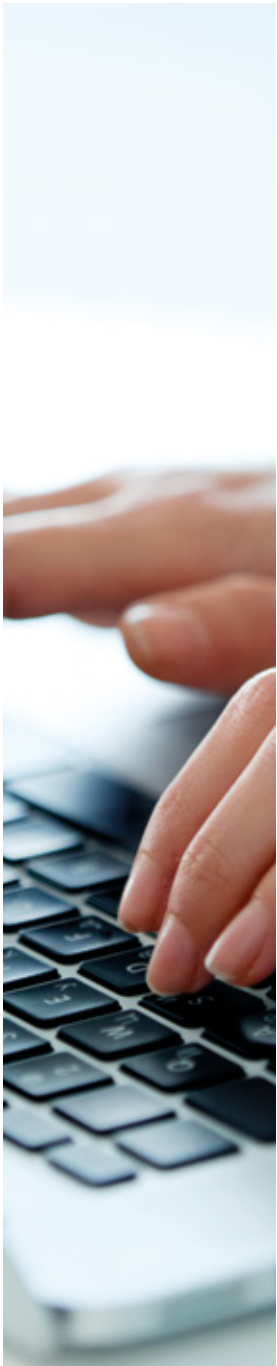
Les adhérents ne sont pas autorisés à employer ou à proposer des incitations financières, offres spéciales, prix, primes ou autres avantages liés au marketing, à la promotion et aux ventes des produits et services DuoLife ; il est également interdit de recruter de nouveaux adhérents d'une autre manière que celle proposée dans **les supports d'information officiels mis à votre disposition par DuoLife**.

La société Duolife ne saurait garantir à quiconque des revenus fixes. Les revenus éventuels sont perçus grâce aux ventes générées par les clients et les adhérents. Le succès de tout adhérent à DuoLife n'est pas garanti mais dépend entièrement des efforts fournis. Tous les adhérents au Club DuoLife n'obtiennent pas des bénéfices et il n'est possible de garantir le succès à personne.

Assistance

Contactez le Bureau d'accueil des Adhérents au n° de tél. : **00 33 973 036 510**, e-mail : **info@duolife.eu**
Bureau virtuel : **www.myduolife.com**
Site Internet : **www.duolife.eu**





Adhérer au Club DuoLife

Qu'est-ce que c'est ?

Pour profiter des nombreuses opportunités du Club DuoLife, vous devez y être enregistré. Pour cela, quelqu'un doit vous recruter. Si vous ne connaissez personne qui pourrait vous recruter, adressez-vous au siège de DuoLife S.A., en envoyant un e-mail à l'adresse suivante : info@duolife.eu

Comment ça marche ?

Pour enregistrer un candidat, il est nécessaire de remplir un formulaire d'inscription sur le site www.myDuoLife.com.

Avant l'enregistrement, un **lien de référence** vous sera envoyé par votre recruteur au Club DuoLife, à l'adresse que vous aurez indiquée. Après avoir rempli le formulaire, il suffit de sélectionner et de régler votre Première commande.

Client	Client privilégié	Club Member
Une personne qui achète des produits DuoLife à des prix de marché	Une personne enregistrée au Club DuoLife suite à une commande pour moins de 250 pts et achète des produits à des prix privilégiés	Une personne enregistrée au Club DuoLife suite à une commande pour 250 pts minimum. Toutes les commandes suivantes sont passées à des prix club

Valeurs en points converties en devises :

1 pt = 1 PLN | 1 pt = £0,20 | 1 pt = 0,25€ | 1 pt = \$0,25

Votre Première commande

Qu'est-ce que c'est ?

Il s'agit de la première commande passée à la Boutique DuoLife.

Comment ça marche ?

Après votre enregistrement et après la saisie de vos données de base dans le système DuoLife, vous serez redirigé vers la Boutique où vous pourrez sélectionner les produits qui vous intéressent le plus dans toute la gamme des produits disponibles. Si votre commande est d'une valeur de 250 à 499 pts, votre activité se situera au niveau Consommateur, tandis que si vos achats atteignent une valeur de 500 pts ou supérieure, votre activité se situera au niveau Business.

Note : Vous pouvez réaliser votre activité en choisissant un des Packs de Produits d'une indication, un dosage et une heure de consommation précis.

Témoignages de nos adhérents :



Małgorzata Łukasiewicz
National Director
Club DuoLife

C'est formidable de pouvoir adapter la grandeur des achats à vos besoins et faire le choix en fonction des avantages à gagner après votre première commande.



13 Emballages de Produits DuoLife



- ✓ avec une indication spécifique
- ✓ avec la posologie recommandée
- ✓ avec les horaires de supplémentation recommandés



Pour que votre corps fonctionne comme
sur des roulettes

Différences entre les niveaux d'activité lors d'une première commande

Différences entre les niveaux d'activité			
Description	Client privilégié (moins de 250 pts)	Activité consommateur (de 250 à 499 pts)	Activité business (500 pts minimum)
Réduction sur les produits achetés lors de votre Première commande calculée sur le prix de marché	Réduction limitée	Réduction limitée La commande suivante aux prix club	Réduction limitée La commande suivante aux prix club
Possibilité d'obtenir un Bonus promotion	✗	✗	✓
Commission sur le CA global des niveaux de la Structure de réductions	✗	✓	✓
Bonus de fidélité maximal	✗	✗	✓

Expédition des commandes

Qu'est-ce que c'est ?

Pour une efficacité maximum et pour votre confort, chaque commande est livrée par un service de messagerie express directement à l'adresse indiquée.

Comment ça marche ?

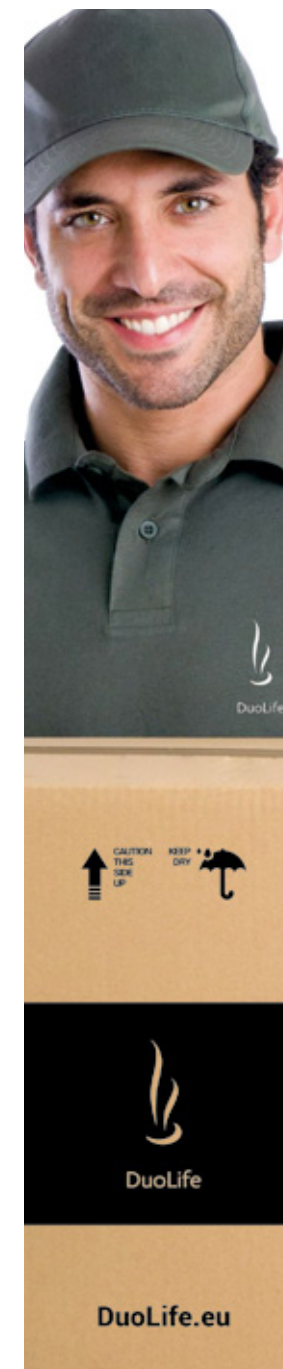
Au moment où vous commandez les produits et sélectionnez la livraison par un service de messagerie express, les frais de livraison seront automatiquement ajoutés, ayant été calculés selon le tarif correspondant à la destination du colis. Le montant exact sera affiché lors de la passation de la commande après la sélection du pays de la livraison.

La date de livraison dépend du pays où le colis sera envoyé et varie de 2 à 7 jours ouvrables.

Notez bien :

En cas de colis endommagé (carton mouillé, flacons cassés etc.), veuillez bien déposer immédiatement une réclamation auprès du coursier et remplir le procès-verbal relatif au dommage.

Lorsque vous constaterez que les produits sont endommagés après avoir ouvert le colis, veuillez bien déposer une réclamation à l'adresse : info@duolife.eu





Activité mensuelle

Qu'est-ce que c'est ?

Chez DuoLife, l'acquisition des produits est volontaire. Pour percevoir la commission dans la Période de calcul donnée, la condition de base est de disposer d'une Activité mensuelle à hauteur de 250 points minimum.

Comment ça marche ?

L'Activité mensuelle se compose de tous vos achats réalisés dans la Période de calcul donnée.

Types d'activité

Activité mensuelle

- Niveau consommateur : de 250 pts à 499 pts
- Niveau business : 500 points minimum

Notez bien :

- Chaque produit a une valeur exprimée en points. Cela facilite des règlements rapides dans divers pays et dans diverses devises.

- Le fait d'accumuler **moins de 250 points** dans une Période de calcul donnée **vous empêche de percevoir des commissions, des primes et des bonus.**

Différences entre les niveaux d'activité d'une période de calcul

Différences entre les niveaux d'activité			
Description	Client privilégié (moins de 250 pts)	Activité consommateur (de 250 à 499 pts)	Activité business (500 pts minimum)
Bénéfice de la distribution des produits achetés	jusqu'à 12 %	jusqu'à 40 %	jusqu'à 40 %
Postes dans la Structure de carrière	✗	✗	✓
Possibilités d'obtenir des Commissions de fonction	✗	✗	✓
Possibilité d'obtenir un Bonus promotion	✗	✗	✓
Commission complète sur le CA de la Structure de réductions	✗	✓	✓
Bonus de fidélité maximum	✗	✗	✓



Modification (Upgrade) de l'Activité mensuelle

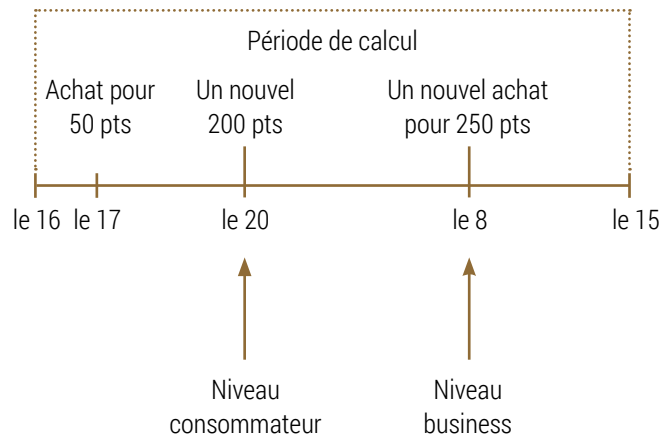
Qu'est-ce que c'est ?

Possibilité de modifier votre Activité mensuelle et de passer du niveau Consommateur au niveau Business pour augmenter votre commission dans la Période de calcul donnée.

Comment ça marche ?

Le passage de l'Activité mensuelle – Kit consommateur vers l'Activité mensuelle – Kit business est réalisé suite à l'achat de produits d'une valeur exprimée en points adéquate, au cours d'une Période de calcul donnée (de manière à obtenir un minimum de 500 points du chiffre d'affaires).

Présentation graphique :



Période de calcul (PC)

Qu'est-ce que c'est ?

Il s'agit d'une plage de temps déterminée pour le calcul de toutes les commissions et primes. Le calcul se fait sur la base des achats réalisés au cours de la période en question.

Comment ça marche ?

La durée d'une Période de calcul est comprise entre le 16^{ème} jour d'un mois et le 15^{ème} jour du mois suivant.

Un exemple : du 16/07/2015 à 00h00min00 au 15/08/2015 à 23h59min59 : la 23^{ème} Période de calcul

Activité mensuelle : période de validité des points

Pour percevoir la commission mensuelle, il est nécessaire de réaliser une Activité mensuelle adéquate (Kit consommateur ou Kit business). **Le nombre de points pris en compte est celui accumulé suite aux achats pendant la Période de calcul en question.**

La valeur des produits achetés est calculée en points valables pendant un nombre de jours égal à celui du mois où l'achat a été effectué.

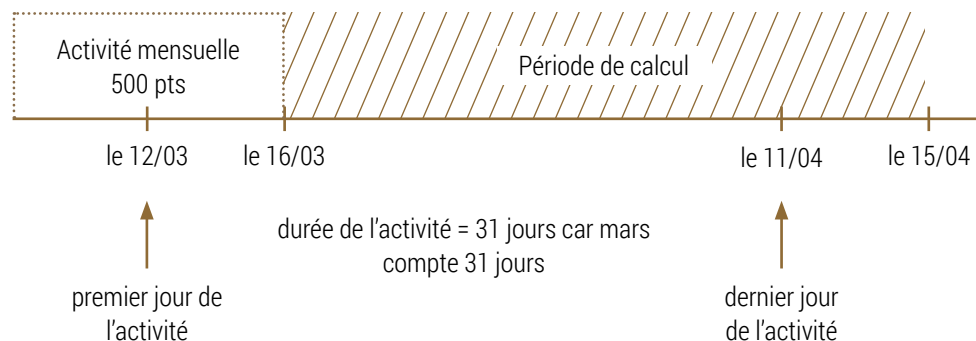


Exemple n° 1

Lorsqu'un Adhèrent a réalisé une Activité mensuelle s'élevant à 500 points le 12/03, elle sera valide pendant 31 jours (le nombre des jours du mois où les produits ont été achetés), à savoir jusqu'au 11/04. Le premier jour est celui où l'activité a été réalisée. À partir du 12/04, l'activité n'est plus valide et il faut en réaliser une nouvelle.

Cette activité doit être réalisée avant le 11/04. Après cette date, l'Adhèrent n'est plus actif, c'est-à-dire qu'il ne voit plus le calcul de sa commission. S'il ne réalise pas de nouvelle activité avant la fin de la Période de calcul, à savoir le 15/04, il ne percevra pas de rémunération pour la Période de calcul écoulée. Si l'Adhèrent n'est pas actif, bien que sa commission ne soit pas visible, elle n'est pas supprimée pour autant. Elle est uniquement INVISIBLE jusqu'au moment où vous réaliserez une nouvelle activité. Au jour de clôture de la période de calcul, l'important est de disposer d'une activité adéquate qui servira à calculer toutes les commissions afférentes.

La période de validité des points pour chaque achat est calculée séparément et cumulée. Vous pouvez le voir en détail à la Figure 1.



Exemple n° 2

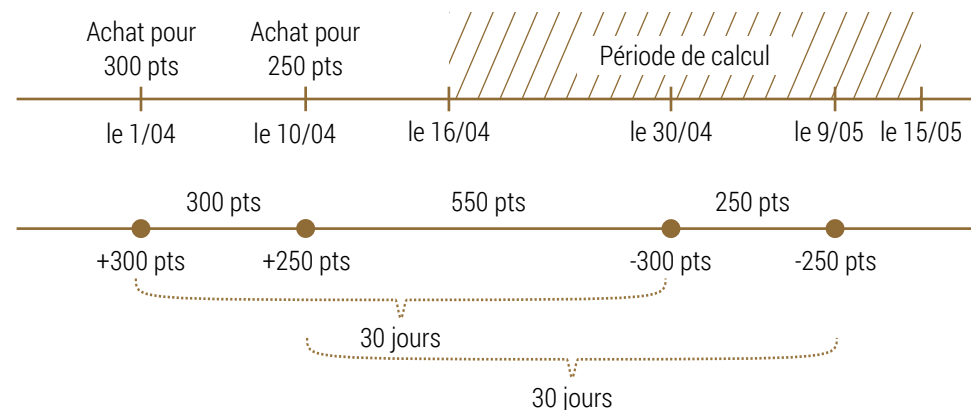
Lorsqu'un Adhèrent a acheté des produits d'une valeur de 300 points le 01/04 puis en a acheté pour 250 points le 10/04, la validité des points sera calculée de manière suivante : dans la période du 01/04 jusqu'au 10/04, il dispose de 300 points, à partir du 10/04, 250 points sont ajoutés ce qui donne au total 550 points jusqu'au 30/04 où s'achèvent les 30 jours de la validité des points obtenus grâce à la commande passée le 01/04 (30 jours de validité, car le mois où l'achat a été réalisé compte 30 jours).

À partir du 01/05, l'Adhèrent dispose de 250 points, et ceci jusqu'au 09/05 où s'achèvent les 30 jours de la validité des points obtenus suite à la commande passée le 10/04.

Dans notre exemple, lors de la clôture de la période de calcul, le 15/04, l'Activité business de l'adhérent s'élevait au niveau minimum des 500 points qui l'autorise à se voir attribuer toutes les commissions et primes définies dans le Plan.

Promotion facilitée

Ce mécanisme facilite la promotion aux postes de leaders. Vous pouvez le voir en détail à la Figure 2.



Exemple n° 3

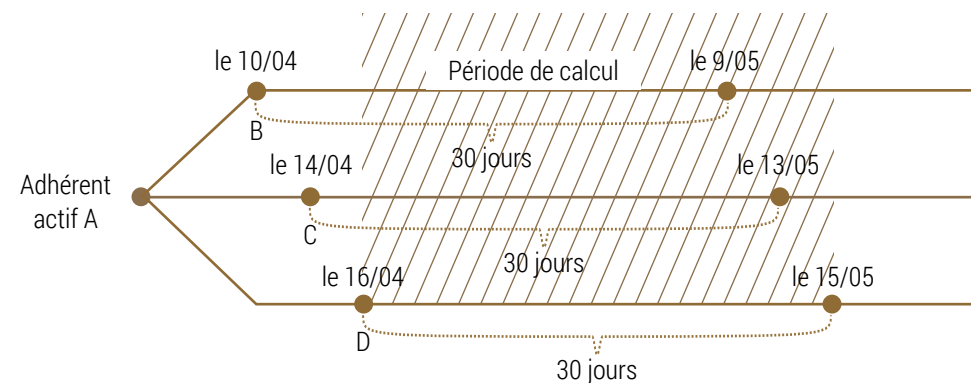
Pour être promu au poste du Leader de groupe, il faut disposer de 3 lignes à 500 points chacune.

L'adhérent A (actif en continu) a personnellement recruté 3 personnes au Club DuoLife : B, C et D ; l'adhérent B le 10/04, l'adhérent C le 14/04, l'adhérent D le 16/04 (une nouvelle Période de calcul).

La période de l'activité de ces trois personnes est calculée comme suit : B : du 10/04 au 09/05 ; C : du 14/04 au 13/05 ; D : du 16/04 au 15/05

L'activité est valide pendant 30 jours, car les achats ont été réalisés en avril qui compte 30 jours. Le 16/04, l'adhérent A a été promu au poste du Leader de groupe bien que les personnes B et C n'aient pas encore réalisé d'activités.

Vous pouvez le voir en détail à la Figure 3.





Structure de carrière

Qu'est-ce que c'est ?

Il s'agit d'une structure d'Adhérents construite par vous, par les personnes que vous allez inviter personnellement au Club et par celles qui vont suivre. La Structure de carrière peut englober des personnes recrutées par des Adhérents placés au-dessus de vous dans la ligne (Upline) si vous êtes la personne désignée comme le Parrain du nouvel adhérent.

Comment ça marche ?

Il s'agit d'une structure dont le chiffre d'affaires vous permet d'accéder aux postes consécutifs et percevoir une rémunération supplémentaire grâce aux : Commissions de fonction, Commissions de compensation, Bonus promotion, Commissions rentières et à la Prime « Golden Group Leader », à la Prime d'intéressement et à la Prime Director Matching Bonus.

Structure de réductions

Qu'est-ce que c'est ?

Il s'agit d'une structure d'Adhérents construite par vous, par les personnes que vous allez recruter personnellement au Club et par celles qui vont suivre. La Structure de réductions peut également englober des personnes recrutées par des Adhérents placés au-dessus de vous dans la structure (Upline) et des personnes qu'ils auront recrutées.

Qu'est-ce que c'est ?

Le chiffre d'affaires de la Structure de réductions détermine votre rémunération dans le cadre des Commissions de réductions.

Salle d'attente de la Structure de carrière

Qu'est-ce que c'est ?

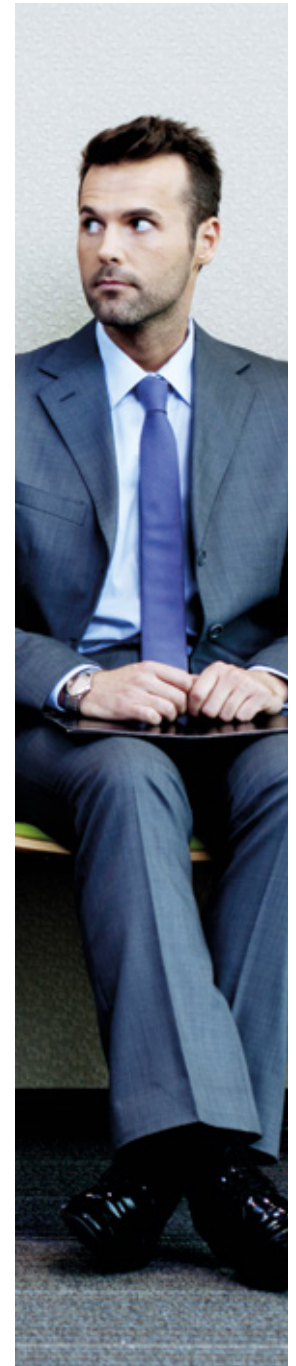
Il s'agit de la position où est placé tout Nouvel adhérent recruté au Club DuoLife après avoir réglé sa première commande.

Comment ça marche ?

Tout Nouvel adhérent qui s'enregistre et règle sa première commande sera placé dans la Salle d'attente de la Structure de carrière de son Recruteur.

En 72 heures maximum, il faut décider si l'Adhérent en question doit rester dans la structure de son Recruteur ou s'il doit figurer dans la ligne d'un autre Parrain. Après avoir décidé de sa position, dans l'arbre de la Structure de carrière sélectionnez la place sous le Parrain choisi et cliquez (+) plaçant de cette manière le Nouvel adhérent à cet endroit. Dans ce cas, le Nouvel adhérent sera placé au-dessous du Parrain indiqué, construisant de la sorte sa Structure de carrière, mais vous demeurez son Recruteur. À ce titre, vous recevrez une Commission personnelle sur marge.

Si vous ne lui indiquez pas une place chez un autre Parrain dans 72 heures, vous devenez automatiquement son Parrain. Dans ce cas-là, vous êtes à la fois son Recruteur et son Parrain.





Salle d'attente de la Structure de réductions

Qu'est-ce que c'est ?

Il s'agit de la position où est placé tout Nouvel adhérent qui a déjà été positionné dans la Structure de carrière d'un Parrain et attend à être placé dans une Structure de réductions.

Comment ça marche ?

L'Adhérent qui a été placé dans la Structure de carrière du Parrain sélectionné est affiché dans la Salle d'attente de la Structure de réductions de son Recruteur. **En qualité de Recruteur, vous devez décider, en 72 heures maximum, quelle doit être la position du Nouvel adhérent dans la Structure de réductions du Parrain.** Après avoir décidé de sa position, dans l'arbre de la Structure de réductions sélectionnez la place sous l'Adhérent choisi et cliquez (+) plaçant de cette manière le Nouvel adhérent à cet endroit. **Si vous n'indiquez pas la position du Nouvel adhérent dans 72 heures, le système le placera automatiquement dans la Structure de réductions du Parrain, à la première position qui soit libre à commencer par le haut, à gauche de la Structure de réductions.**

Périodes d'attente

Qu'est-ce que c'est ?

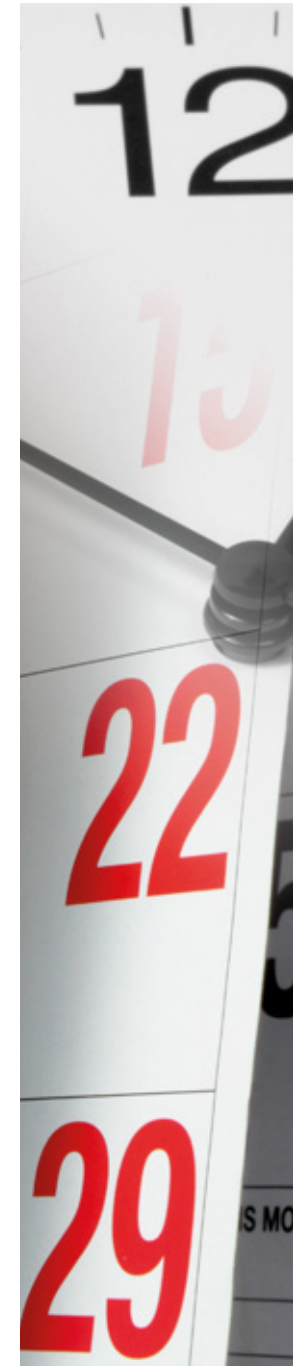
Lors d'une période d'attente, même si vous ne remplissez pas les conditions d'être nommé au poste en question, la rémunération que vous recevez correspond à la position atteinte.

Comment ça marche ?

Si vous ne remplissez pas les conditions nécessaires à la promotion au cours d'une Période de calcul, l'information affichée dans le système vous montrera en période d'attente de cette fonction. Dans ce cas-là, vous percevez toujours les commissions revenant à cette fonction.

Périodes d'attente par poste

Poste	Période d'attente
Team Leader	1 mois
Executive Leader	2 mois
Regional Manager	3 mois
Senior Manager	4 mois
Regional Director	6 mois
National Director	8 mois
International Director	12 mois
General Director	12 mois
Vice President	12 mois
President	12 mois
Global President	12 mois



Exigences relatives à la rémunération dans le cadre d'une Structure de réductions

0 Personnes
Recrutées

rémunération limitée à **37,50 € / 75 €**

- un Adhérent avec une Activité mensuelle au niveau Business (**500 points minimum**) qui n'a recruté personne au Club peut percevoir **75 € maximum au titre de la commission/de la réduction de sa Structure de réductions.**

- un Adhérent avec une Activité mensuelle au niveau Consommateur (**250 points minimum**) qui n'a recruté personne au Club peut percevoir **37,50 € maximum au titre de la commission/de la réduction de sa Structure de réductions.**

1 Personne
Recrutée

rémunération limitée à **62,50 € / 125 €**

- un Adhérent avec une Activité mensuelle au niveau Business (**500 points minimum**), qui a recruté **1 personne* (à un niveau de 250 points minimum)** et dispose d'une ligne active (à un niveau de **500 points minimum**) dans sa Structure de carrière (dans la ligne active de la Structure de carrière peut figurer un Adhérent recruté personnellement à un niveau de 250 points minimum) peut percevoir **125 € maximum au titre de la commission/de la réduction de sa Structure de réductions.**

- un Adhérent avec une Activité mensuelle au niveau Consommateur (**250 points minimum**) qui a recruté **1 personne* (à un niveau de 250 points minimum)** et dispose d'une ligne active (à un niveau de **500 points minimum**) dans sa Structure de carrière (dans la ligne active de la Structure de carrière peut figurer un Adhérent recruté personnellement à un niveau de 250 points minimum) peut percevoir **62,50 € maximum au titre de la commission/de la réduction de sa Structure de réductions.**

2 Personnes
Recrutées

rémunération limitée à **125 € / 250 €**

- un Adhérent avec une Activité mensuelle au niveau Business (min. **500 points minimum**), qui a recruté **2 personnes* (à un niveau de 250 points minimum)** et qui dispose de **2 lignes actives (à un niveau de 500 points chacune)** dans sa Structure de carrière (dans les lignes actives à un niveau minimum de 250 points) peut percevoir **une commission de**

250 € maximum au titre de la commission/de la réduction de sa Structure de réductions.

- un Adhérent avec une Activité mensuelle au niveau Consommateur (**250 points minimum**) qui a recruté **2 personnes* (à un niveau de 250 points minimum)** et

dispose de **2 lignes actives (à un niveau de 500 points minimum chacune)** dans sa Structure de carrière (dans les lignes actives de la Structure de carrière peuvent figurer des

Adhérents recrutés personnellement à un niveau minimum de 250 points) peut percevoir **une commission de 125 € maximum au titre de la commission/de la réduction de sa Structure de réductions.**

3 Personnes
Recrutées

rémunération illimitée

- un Adhérent avec une Activité mensuelle au niveau Business (**500 points minimum**) qui a recruté **3 personnes* (à un niveau de 250 points minimum chacune)** et qui dispose de **3 lignes actives (à un niveau de 500 points minimum chacune)** dans sa Structure de

carrière (dans les lignes actives de la Structure de carrière peuvent figurer des Adhérents recrutés personnellement, à un niveau de 250 points minimum chacun) **peut percevoir une rémunération illimitée dans le cadre de sa Structure de réductions.**



* Les personnes recrutées personnellement (invitées personnellement) à un niveau de 250 points minimum **peuvent être placées dans 3 lignes séparées de la Structure de carrière ou bien toutes ensemble dans une même ligne de la Structure de carrière.** En d'autres termes, vous êtes libre de choisir comment placer dans la Structure de carrière les personnes que vous avez personnellement recrutées. Il est cependant recommandé de les placer en bas, dans trois lignes.

Les personnes recrutées personnellement font objet d'un calcul historique, c'est-à-dire qu'elles assurent au Recruteur une qualification permanente, indépendamment de leur qualification mensuelle ultérieure.

Exemple :

Pour être rémunéré sans limitations dans sa Structure de réductions, il faut :

- ☑ disposer de 3 lignes actives de la Structure de carrière (une ligne active est constituée d'un Adhérent avec un chiffre d'affaires de la structure réalisé, y compris son propre chiffre d'affaires, à un niveau de 500 points minimum, placé directement au-dessous de vous dans la Structure de carrière) ;
- ☑ avoir un historique de recrutement de 3 personnes, à 250 points minimum chacune. Ces personnes peuvent être placées dans 3 lignes séparées ou toutes dans une même ligne. Toutes les personnes que vous avez recrutées à un moment quelconque de votre coopération avec DuoLife sont prises en compte, qu'elles maintiennent leur activité ou non.

1. Bonus de fidélité

Qu'est-ce que c'est ?

Le Bonus est accordé aux personnes qui maintiennent une activité propre adéquate dans les périodes de calcul consécutives. Il est versé sous forme de produits DuoLife gratuits. Le prix d'achat de ces produits est symbolique et s'élève à 1 €. Le Bonus est accordé suite à chaque période de calcul (à commencer par la 2e période de calcul).

Comment ça marche ?

La structure du Bonus, avec les produits que vous recevez dans son cadre, est la suivante.

Période de calcul	Commande réalisée pour 250 points	Commande réalisée pour 500 points
1 PDC	Sans bonus de fidélité	Sans bonus de fidélité
2 PDC	+ beeCrunchy pour 1 €	+ MyBlood ou Chlorofil pour 1 €
3 PDC	+ beeCrunchy pour 1 €	+ MyBlood ou Chlorofil pour 1 €
4 PDC	+ MyBlood ou Chlorofil pour 1 €	+ DuoLife Dzień&Noc pour 1 €
5 PDC	+ beeCrunchy pour 1 €	+ MyBlood ou Chlorofil pour 1 €
6 PDC	+ beeCrunchy pour 1 €	+ MyBlood ou Chlorofil pour 1 €
7 PDC	+ beeCrunchy pour 1 €	+ MyBlood ou Chlorofil pour 1 €
8 PDC	+ MyBlood ou Chlorofil pour 1 €	+ DuoLife Dzień&Noc pour 1 €
9 PDC	+ beeCrunchy pour 1 €	+ MyBlood ou Chlorofil pour 1 €
10 PDC	+ beeCrunchy pour 1 €	+ MyBlood ou Chlorofil pour 1 €
11 PDC	+ beeCrunchy pour 1 €	+ MyBlood ou Chlorofil pour 1 €
12 PDC	+ MyBlood ou Chlorofil pour 1 €	+ DuoLife Dzień&Noc pour 1 €

*PDC - Période de calcul

N'oubliez pas : si vous êtes sur le point de récupérer votre bonus selon les anciennes règles, vous pouvez le faire encore pendant trois mois à partir du lancement du nouveau Bonus de fidélité (à savoir jusqu'au 15.06.2020). Après ce temps, il sera automatiquement redirigé vers le nouveau modèle de Bonus de fidélité, décrit ci-dessus.

Notez bien :

Si vous cessez d'acheter systématiquement les produits ou en achetez pour un montant inférieur à 250 points, l'offre promotionnelle ne s'applique plus à vous. Pour y participer à nouveau, il faut réaliser un achat correspondant. Dans ce cas-là, les mois précédents ne seront pas pris en compte.

Témoignages de nos adhérents :



Dariusz Mietlicki
International Director
Club DuoLife

Le Plan de commissionnement de DuoLife est un rêve d'une vie heureuse devenu réalité. Que vous soyez un homme ou une femme d'affaires aux ambitions illimitées ou une personne faisant ses premiers pas, vous y trouverez votre compte !



Dietmar Dahmen
International Director
Club DuoLife

Le Plan de commissionnement DuoLife supporte l'idée et la gestion des Business Clubs de santé d'une manière géniale et parfaite. Les Business Clubs de santé sont une alliance idéale de deux besoins fondamentaux de l'homme :

- 1. La santé comme un fondement. Acquérir des connaissances nécessaires pour prendre soin de la sécurité dans le domaine de la santé.*
- 2. La possibilité d'obtenir des revenus supplémentaires : la sécurité financière et matérielle.*
Je voudrais vous poser la question suivante : vivez-vous pour travailler ou bien travaillez-vous et vous épanouissez-vous pour mieux vivre ?



2. Commissions sur les ventes au détail

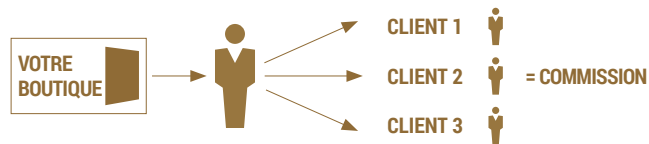
Qu'est-ce que c'est ?

Il s'agit d'une commission attribuée pour la vente des produits DuoLife à tout Adhérent disposant de sa propre Activité lequel recommande les produits DuoLife avec efficacité. La commission est obtenue grâce à la différence entre le prix club et le prix de marché.

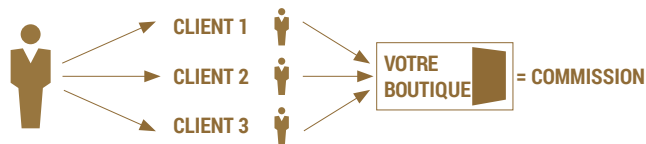
Comment ça marche ?

Vous pouvez obtenir une commission entre 30 % et 40 % de deux manières :

1. Vous achetez les produits à des prix club et vous les vendez à votre Clients à des prix de marché.



2. Il suffit d'inviter votre Client en lui envoyant le lien de votre boutique. Les produits qu'il aura achetés seront expédiés par DuoLife à l'adresse indiquée et la commission calculée sera appliquée à votre compte.



Un exemple du montant de la commission sur les ventes au détail :

Pack DuoLife Jour et Nuit : prix de marché = 97,00 €, prix club = 69,00 €, soit une commission = 28,00 €.

DuoLife Medical Formula : prix de marché = 29,00 €, prix club = 22,00 €, soit une commission = 7,00 €.

Aloès/ Vita C/ Chlorophylle/ Chlorophylle « Mon sang » : prix de marché = 29,00 €, prix club = 21,00 €, soit une commission = 8,00 €.

DuoLife Collagen : prix de marché = 35,00 €, prix club = 25,00 €, soit une commission = 10,00 €.

Témoignages de nos adhérents :



Lukasz Kołodziej
International Director
Club DuoLife

Le Plan de commissionnement n'est pas uniquement un plan de rémunération ; ce qui est à l'origine de son efficacité, c'est la cohérence entre ce plan et l'esprit de SoftMarketing™. J'ai vu de nombreuses opportunités sur le marché, mais la réalité ne ressemble pas toujours aux projets. Mon expérience de ce système me fait remarquer surtout sa simplicité, transparence, et surtout des effets rapides qui transforment le mode de vie des Adhérents.



Katarzyna i Zbigniew Bystrzanowscy
National Directors
Club DuoLife

Depuis 18 ans, nous déployons nos activités dans divers projets avec des Plans de compensation qui nous ont rarement rémunéré à la hauteur de notre implication. Dans de nombreux programmes, le bénéfice de la société était l'unique aspect qui comptait. Il nous manquait « ce quelque chose ».

Le Plan de commissionnement fait transparaître que l'homme compte réellement pour les propriétaires de l'entreprise.

Il est fait sur mesure pour chaque adhérent, c'est pourquoi nous avons pu nous concentrer uniquement sur la promotion de DuoLife.



Piotr Kania
National Director
Club DuoLife

En regardant de près les nombreuses opportunités commerciales, je savais qu'un plan de marketing bien construit témoigne des opportunités pour obtenir des revenus et constitue une base pour une décision de coopération.

Il s'agit d'un véritable chef d'œuvre qui permet d'obtenir une rémunération équitable à chaque étape de coopération, à commencer par un démarrage rapide, en passant par un revenu provisoire qui remplace votre rémunération précédente et permet de bénéficier du programme de parc automobile, en roulant dans une voiture neuve, telle une Mercedes ou une Jaguar. Ce plan est un système complet garantissant des revenus à chaque niveau. La cerise sur le gâteau : un véritable revenu passif qui est renouvelable et qui m'a permis d'atteindre un niveau de vie dont je ne pouvais que rêver avant.



3. Commissions sur la marge

Qu'est-ce que c'est ?

Une commission attribuée à tout Adhèrent enregistré qu'il dispose de sa propre Activité ou pas, pour le recrutement efficace d'un Nouvel adhérent au Club DuoLife. Vous percevez une commission unique en fonction de la première commande passée par le Nouvel adhérent.

Comment ça marche ?

Toute personne adhérant au Club DuoLife qui a rempli le formulaire d'inscription suite à votre invitation (lien de référencement) est placée dans votre Structure de carrière.

Le montant de la commission que vous percevez à ce titre dépend du nombre de produits sélectionnés dans sa première commande par le Nouvel adhérent que vous avez recruté ainsi que du montant de leur marge.

Une commission sur la marge est également attribuée pour le recrutement efficace d'un Nouvel adhérent au Club DuoLife même lorsque le recruteur ne dispose pas d'une Activité propre.

- **Première Commande DuoLife – Niveau Consommateur** (250 points)
- **Première Commande DuoLife – Niveau Business** (500 points)

Une commande d'exemple au niveau business c'est p. ex. 1 Pack de Produits DuoLife

Notez bien :

Vous disposez d'un outil efficace d'aide à la promotion de DuoLife, à savoir : les Business Development Seminars, les Leadership Development Seminars, les conférences Découvrez SoftMarketing™ ou des conférences dans le cadre de la campagne Żyję Świadomie (Une vie consciente) ainsi que d'autres événements organisés par DuoLife et ses partenaires.

Témoignages de nos adhérents :



Anna Majorczyk-Reiter
National Director
Club DuoLife

Il s'agit d'un système de rémunération spécifique, simple et clair. L'adhérent choisit son propre chemin pour atteindre des revenus satisfaisants et en les augmentant, il est promu aux postes plus importants. Des bonus supplémentaires l'animent à développer ses activités.

Le Plan de commissionnement soutient les efforts de chaque adhérent, le mécanisme de compression est un « turbocompresseur », tandis qu'une Mercedes ou une Jaguar propre sont la cerise sur le gâteau.



Tomasz Damian
National Director
Club DuoLife

Comme je suis une personne qui gère ce business surtout en ligne, j'apprécie tout particulièrement le fait que le plan de marketing est construit de manière qui permet d'aider mes structures. Rien ne motive plus mon équipe qu'une situation où ils obtiennent un soutien des lignes de parrainage. Je n'ai jamais eu cette possibilité auparavant. C'est formidable et je le recommande à tous !



Aleksandr Kazulin
National Director
Club DuoLife

Un plan de rémunérations unique. Une alliance des meilleures solutions du secteur permet à chacun d'obtenir des revenus indépendamment de son expérience et de son approche aux affaires.

Le matching bonus (rémunération perçue sur des rémunérations), compatible avec la philosophie de « l'homme au cœur de l'approche ». Il s'agit d'une approche gagnant-gagnant. Gagnez encore plus en aidant les autres à augmenter leurs revenus.

4. Prime de Leader

Prime de Participation pour GGL

Golden Group Leader (GGL) : statut* autorisant à recevoir **1 part** de la Prime de participation Leader pour les Group Leaders (GL) dont le statut est GGL*

* Un Club Member obtient le statut de GGL après avoir été promu Group Leader et s'il dispose d'une activité propre au niveau de 250 points minimum (500 points sont recommandés) au cours des premiers 30 jours à compter du moment de l'enregistrement au Club DuoLife. Passé cette période, le statut de GGL ne peut être obtenu qu'en étant promu Junior Team Leader ou bien à un poste supérieur.

Cette part est versée pour **chaque** Période de calcul où le Club Member jouissant du statut de GGL est un Group Leader qualifié. Le calcul de la prime de participation Leader pour les Group Leaders jouissant du statut de GGL est réalisé avec le calcul pour la Période donnée. Le statut de Golden Group Leader est valable à vie.

** L'enveloppe de la Prime de participation Leader pour les Group Leaders jouissant du statut de GGL est de 1,5 % du CA de l'ensemble de la Société exprimé en points. La valeur d'une part est calculée en divisant l'enveloppe de la Prime par nombre de tous les Group Leaders qualifiés jouissant du statut de GGL au cours de la Période de calcul donnée.

Témoignages de nos adhérents :



Marek Mazur
Regional Director
Club DuoLife

La Prime de Participation pour Leaders est un phénomène mondial. La possibilité de participer au partage proportionnel du chiffre d'affaires global en ayant 3 personnes actives prouve que le modèle économique de SoftMarketing™ pose l'Homme au Centre d'Intérêt à 100 %. Cela permet d'agrandir et construire des structures qui s'appuient sur 3 personnes-clés qui reproduisent la même façon d'agir.

5. Prime de Leader

Prime de Participation pour JTL

Junior Team Leader (4000 points)* participe au partage de **1,5 %** du chiffre d'affaires en points global de la Société.

– Au moment de votre promotion pour un Junior Team Leader* dans une Période de calcul concernée, vous obtenez une participation à partager de **1,5 %** du chiffre d'affaires en points global de la Société destiné à partager entre tous les Junior Team Leaders*.

– Vous participez au partage de **1,5 %** du chiffre d'affaires en points global de la Société destiné à partager entre tous les Junior Team Leaders* aussi longtemps que vous ayez le statut actif d'un Junior Team Leader*.

*Activité personnelle au niveau de 500 points minimum.

Témoignages de nos adhérents :



Jerzy Krzewicki
National Director
Club DuoLife

Je pense que l'initiative d'un nouveau poste, celui du Junior Team Leader, est une très bonne idée. Grâce à cela, on pourrait gagner l'argent encore plus vite pour sa propre activité et pour sa promotion au poste de Team Leader, ce qui donne une motivation supplémentaire à nos club members.



6. Prime de Leader

Prime de Participation pour TL

Team Leader participe au partage de **2 %** du chiffre d'affaires en points global de la Société.

- Au moment de votre promotion pour un Team Leader dans une Période de calcul concernée, vous obtenez une participation à partager de **2 %** du chiffre d'affaires en points global de la Société destiné à partager entre tous les Team Leaders.

- Vous participez au partage de **2 %** du chiffre d'affaires en points global de la Société destiné à partager entre tous les Team Leaders aussi longtemps que vous avez le statut actif d'un Team Leader.

- Si vous avez le statut d'un Team Leader, en délai de carence vous ne participez pas à la Prime de Participation des Leaders. Vous ne participez donc pas au partage de **2 %** du chiffre d'affaires en points global de la Société, destiné à partager entre tous les Team Leaders et vous ne participez pas à la division de **1,5 %** du chiffre d'affaire de points de la Société, destiné à la distribution à tous les Group Leaders et des Junior Team Leaders.

Témoignages de nos adhérents :



Piotr Gotowicki
International Director
Club DuoLife

La Prime de Participation pour Team Leader est un des points essentiels du plan de rémunération de DL. Vu manque d'équilibre, dans plusieurs plans, à cause de différentes « coupes », la promotion d'un membre qui est inférieur dans l'organisation n'est pas toujours liée à la promotion d'un leader qui l'a aidé à être promu. En conséquence, cela ne les encourage pas à aider les autres, parce qu'il arrive que la croissance d'un chiffre d'affaires ne soit pas liée à l'augmentation de la rémunération. La Prime de Participation pour Team Leader est une rémunération indépendante d'une construction de l'organisation.

7. Prime de Manager

Prime de Participation pour EL

Un Executive Leader participe au partage de **1,5 %** du chiffre d'affaires en points global de la Société.

- Au moment de votre promotion pour un Executive Leader, dans une Période de calcul concerné, vous obtenez une participation à partager de **1,5 %** du chiffre d'affaires en points global de la Société, destiné à partager entre tous les Executive Leaders.

- Vous participez au partage de **1,5 %** du chiffre d'affaires en points global de la Société destiné à partager entre tous les Executive Leaders aussi longtemps que vous avez le statut actif d'un Executive Leader.

- Si vous avez le statut d'Executive Leader, en délai de carence vous ne participez pas à la Prime de Participation des Executive Leaders. Par conséquent, vous ne participez pas au partage de **1,5 %** du chiffre d'affaires en points global de la Société, destiné à partager entre tous les Executive Leaders et vous ne participez pas à la division de **1,5 %** ou **2 %** du chiffre d'affaires en points de la Société, destiné à la distribution à tous les Group Leaders, Junior Team Leaders ou Team Leaders.

- Si vous occupez le poste d'Executive Leader, vous ne participez pas au partage de **1,5 %** du chiffre d'affaires en points global de la Société, destiné à la distribution à tous les Team Leaders.

- Si vous êtes promu au poste de Regional Manager, vous êtes rémunéré comme un Executive Leader pendant la Période de calcul transitoire. Vous participez toujours au partage de **1,5 %** du chiffre d'affaires en points global de la Société, destiné à la distribution à tous les Executive Leaders jusqu'au moment où vous bénéficierez d'une rémunération au titre de la Commission de Leaders conformément au poste de Regional Manager.



8. Règle des 30 jours pour le paiement des Primes sur Action

Qu'est-ce que c'est ?

Si vous êtes promu à plusieurs postes de la Structure de carrière au cours d'une Période de Règlement qui sont gratifiés par une prime sur action, vous la recevrez pour chaque poste pendant cette même Période de Règlement.

Comment ça marche ?

Exemple 1 :

Vous vous inscrivez au Club DuoLife en tant que nouveau Membre, et lors de la Période de Règlement au cours de laquelle vous vous êtes inscrit, vous devenez Golden Group Leader, puis promu en tant que Junior Group Leader et enfin devenez Team Leader. Vous recevrez alors une prime sur action :

- une action sur **1,5%** du chiffre d'affaires en points de la Société en tant que GGP,
- une action sur **1,5%** du chiffre d'affaires en points de la Société en tant que JGL
- une action sur **2%** du chiffre d'affaires en points de la Société en tant que TL

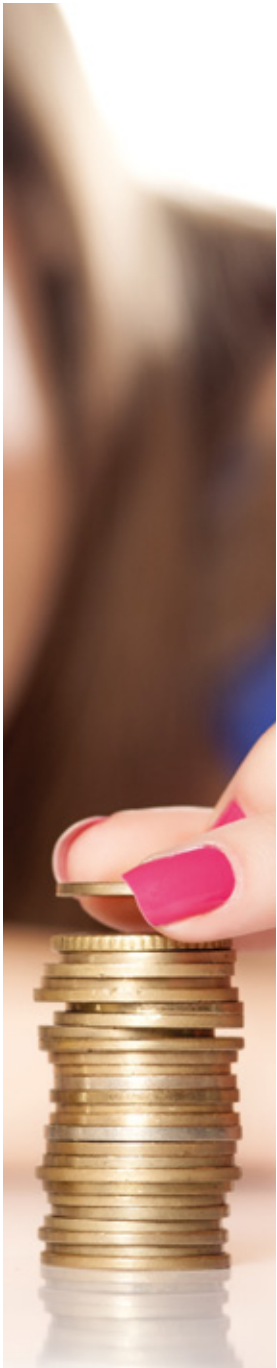
Exemple 2 :

Vous êtes déjà Membre ou Client Privilégié depuis un certain temps (par exemple 4 mois), jusqu'à présent vous n'avez utilisé que des produits, et vous décidez de construire activement une carrière au sein du Club DuoLife. Si, au cours d'une Période de Règlement, vous êtes par exemple promu en tant que Executive Leader, alors « en cours de route » vous accédez au poste de Group Leader, Junior Group Leader, et Team Leader avant d'accéder au poste de Executive Leader, vous aurez droit, lors d'une Période de Règlement, à une prime sur actions pour les postes JGL, TL et EL. Cela signifie que vous recevez un bonus en action :

- une action sur **1,5%** du chiffre d'affaires en points de la Société en tant que JGL
- une action sur **2%** du chiffre d'affaires en points de la Société en tant que Team Leader
- une action sur **1,5%** du chiffre d'affaires en points de la Société en tant que Executive Leader

Vous n'avez pas droit à une prime sur action pour avoir atteint le poste de GGP, car les 30 premiers jours suivant votre inscription ont expiré.





9. Commissions de réductions

Qu'est-ce que c'est ?

Une commission mensuelle est attribuée à tout Adhérent disposant de sa propre Activité dans une Période de calcul donnée. Elle est calculée à partir du chiffre d'affaires des Adhérents placés à plusieurs niveaux de la Structure de réductions.

Le montant de la commission dépend du niveau de votre propre Activité (niveau Consommateur ou Business).

Comment ça marche ?

Chaque personne que vous recrutez sera placée dans votre Structure et sera ensuite inscrite dans votre Structure de réductions.

Tout au début, dans la structure au-dessous de vous, 3 places sont disponibles où vous pouvez placer les personnes que vous aurez recrutées. **À partir du moment où vous exercez la fonction de Team Leader, vous pouvez ouvrir de nouvelles lignes dans la Structure de réductions.**

Commissions/Réductions pour votre Activité au niveau Consommateur 250 points ou Business – 500 points minimum.

Commissions sur l'Activité au niveau Business			
Nombre d'Adhérents actifs	Pourcentage niveau donné	Les commissions du niveau basées sur le chiffre d'affaires de 500 points par personne	Commission au total
Niveau 1			
3	5 %	18,75 €	18,75 €
Niveau 2			
9	4 %	45,00 €	63,75 €
Niveau 3			
27	4 %	135,00 €	198,75 €
Niveau 4			
81	3 %	303,75 €	502,50 €
Niveau 5			
243	3 %	911,25 €	1413,75 €
Niveau 6			
729	2 %	1822,50 €	3236,25 €
Total			
Somme : 1092			3236,25 €

Notez bien :

Si le niveau de votre Activité mensuelle est Business, vous gagnez un pourcentage du chiffre d'affaires total de votre Structure passive, indiqué dans le tableau. Si quelqu'un a réalisé un chiffre d'affaires de 1000 points, la commission sera calculée sur 1000 points.

Structure de réductions : Team Leader et postes supérieurs

Structure de réductions. Commissions sur réductions : jusqu'au 6e niveau maximum

Commissions sur l'Activité au niveau Business			
Nombre d'Adhérents actifs	Pourcentage (%) au niveau donné	Commission sur le niveau basée sur un CA moyen à hauteur de 500 pts par personne	Commission au total
Niveau 1			
3...∞	5 %	∞	∞
Niveau 2			
9...∞	4 %	∞	∞
Niveau 3			
27...∞	4 %	∞	∞
Niveau 4			
81...∞	3 %	∞	∞
Niveau 5			
243...∞	3 %	∞	∞
Niveau 6			
729...∞	2 %	∞	∞
Total			
Somme : ∞		∞	∞

Team Leader*
ouvre une nouvelle structure verticale en largeur.

Il peut le faire à l'infini.

Il n'est pas obligatoire d'ouvrir de nouvelles structures verticales.

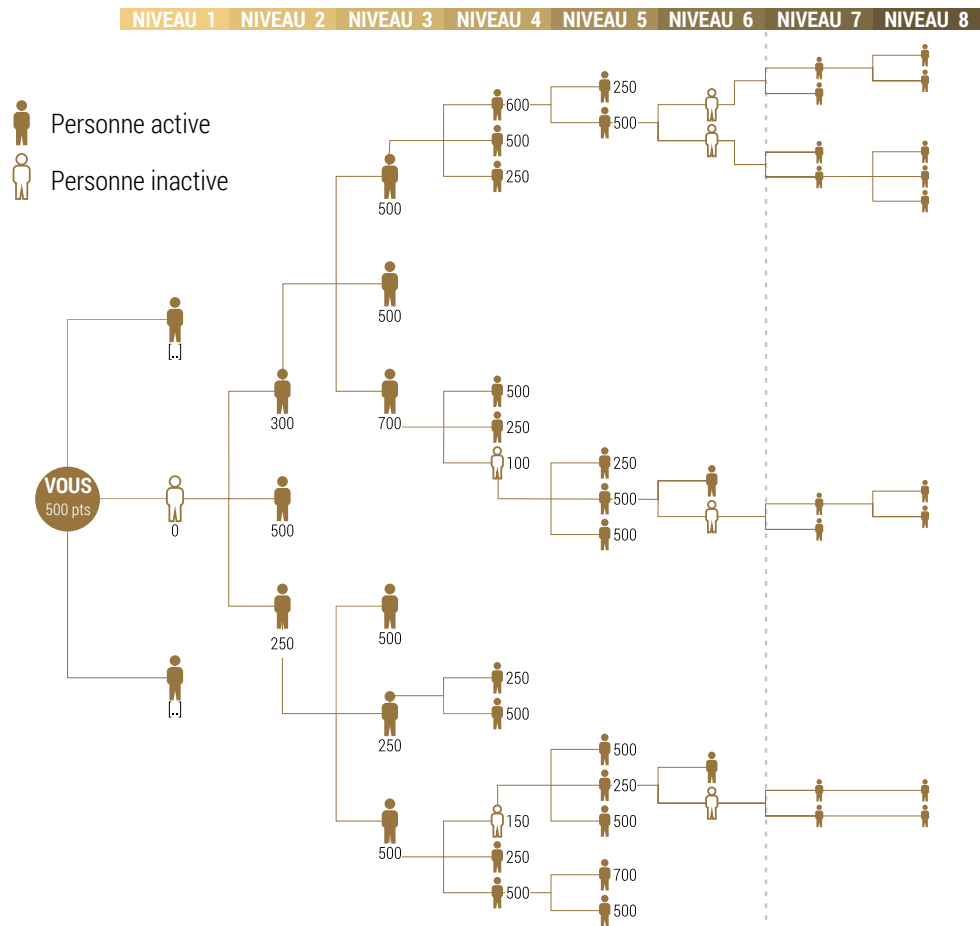
***Team Leader** réalise un CA dans une ligne ouverte de la Structure de carrière à un niveau de 8000 points minimum avec subdivision : 60 % dans la ligne la plus forte et 40 % dans les autres. Chacune de ces 3 lignes doit totaliser 500 points minimum.

Compression : un mécanisme exceptionnel

Pour le calcul de la commission, nous appliquons le principe de compression. Il ne s'applique qu'aux Adhérents actifs, c'est-à-dire les personnes qui réalisent un chiffre d'affaires de 250 points minimum dans la Période de calcul donnée. Le chiffre d'affaires inférieur à 250 points est ajouté aux Adhérents qui se

trouvent plus haut dans la structure et disposent d'au moins 250 points de leur propre chiffre d'affaires. Les personnes inactives ne bloquent donc pas les places. Lors du moment du calcul des primes, des Adhérents actifs sont transférés à leurs places. Par conséquent, votre revenu est augmenté au maximum.

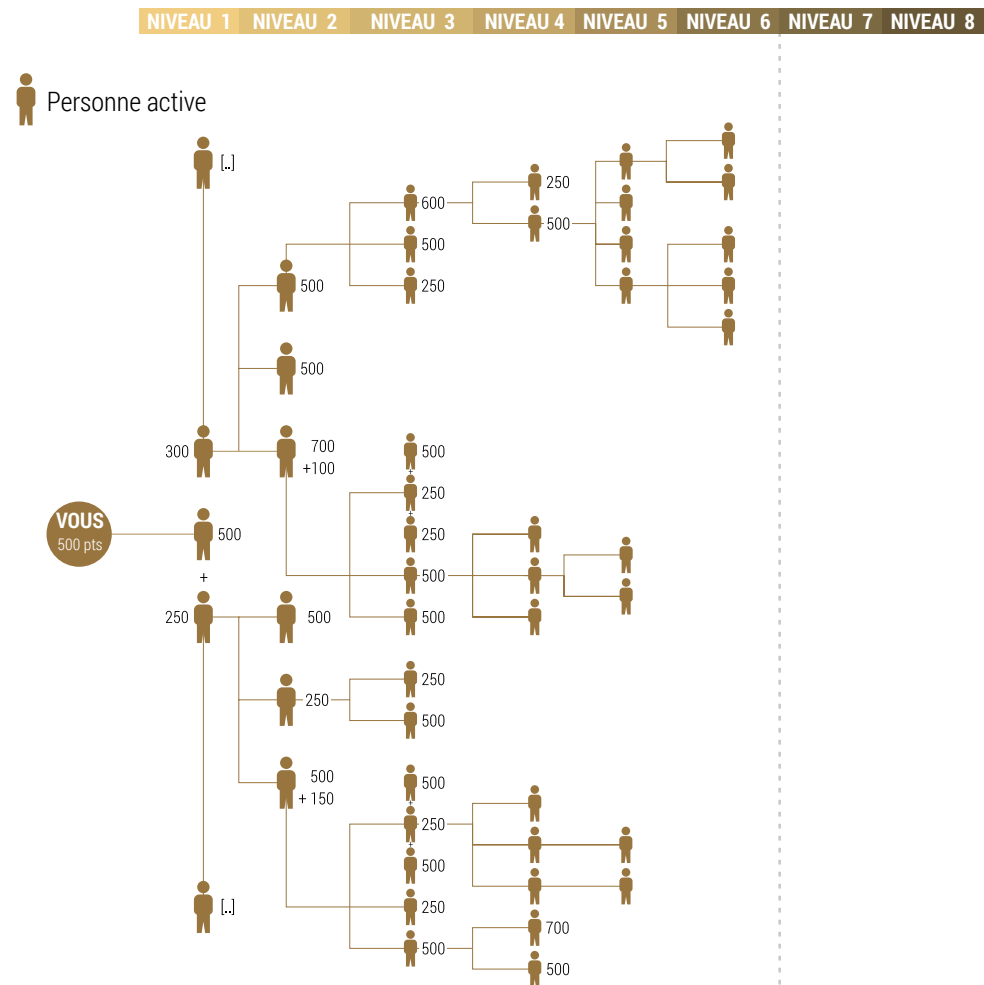
État avant la compression



Vous pouvez bénéficier des commissions ou des réductions à partir du 6e niveau.

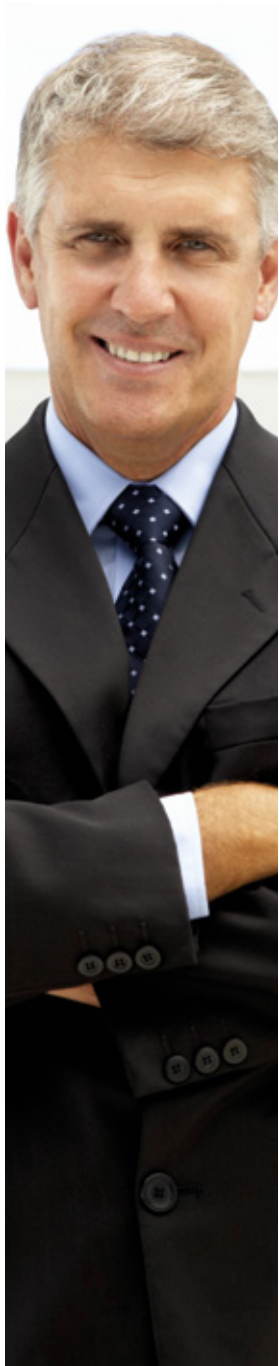


État après la compression



Vous pouvez bénéficier des commissions ou des réductions à partir du 6e niveau.





10. Commissions de fonction

Qu'est-ce que c'est ?

Il s'agit de commissions mensuelles attribuées aux Adhérents sur les postes déterminés dans la structure de carrière (Team Leader, entre autres). En fonction de son poste, la personne en question perçoit une commission sur la Ligne ouverte de sa Structure de carrière (cf. description page 18).

Ligne ouverte : l'ensemble de votre structure jusqu'à la personne sur le même poste que vous ou un poste supérieur.



Comment ça marche ?

Suite à une promotion systématique du Club DuoLife, en coopération avec votre équipe vous réalisez un chiffre d'affaires de plus en plus important qui rend possible une promotion automatique aux postes supérieurs. Chaque promotion signifie un accès aux nouvelles et meilleures commissions.

Critères des promotions au Club DuoLife	
Group Leader (GL)	3 lignes actives* à 500 points chacune + CA propre**
Junior Team Leader (JTL)	Min. 3 lignes actives* + 4000 points de chiffre d'affaires (y compris 2000 points de chiffre d'affaires personnel** au maximum) + règle 60 %***
Team Leader (TL)	Au moins 3 lignes actives* + un CA de 8000 points (y compris un maximum de 2000 points du CA propre**) + règle de 60 %***
Executive Leader (EL)	Au moins 3 lignes actives* + un CA de 25 000 points (y compris un maximum de 2000 points du CA propre** + règle de 60 %***
Regional Manager (RM)	Au moins 3 lignes actives* + un CA de 50 000 points (y compris un maximum de 2000 points du CA propre**) + règle de 60 %***
Senior Manager (SM)	Au moins 3 lignes actives* + un CA de 100 000 points (y compris un maximum de 2000 points du CA propre**) + règle de 60 %***
Regional Director (RD)	Au moins 3 lignes actives* + un CA de 200 000 points (y compris un maximum de 2000 points du CA propre**) + règle de 60 %***
National Director (ND)	Au moins 3 lignes actives* + un CA de 400 000 points (y compris un maximum de 2000 points du CA propre**) + règle de 60 %***
International Director (ID)	Au moins 3 lignes actives* + un CA de 800 000 points (y compris un maximum de 2000 points du CA propre**) + règle de 60 %***
General Director (GD)	Au moins 3 lignes actives* + un CA de 1 600 000 points (y compris un maximum de 2000 points du CA propre**) + règle de 60 %***
Vice President (VP)	5 lignes de recrutement directrices au minimum **** + un CA de + 3 000 000 points (y compris un maximum de 2000 points du CA propre**) + règle de 60 %***

President (P)	7 lignes de recrutement directrices au minimum **** + un CA de 6 000 000 points (y compris un maximum de 2000 points du CA propre**) + règle de 60 %***
Global President (GP)	9 lignes de recrutement directrices au minimum **** + un CA de 10 000 000 points (y compris un maximum de 2000 points du CA propre**) + règle de 60 %***

* **Une ligne active** dispose d'au moins 500 points du CA.

** **Un CA propre** est votre propre Activité mensuelle.

*** **La règle de 60 %** détermine à 60 % la part maximum de la ligne la plus forte dans le chiffre d'affaires exigé pour la promotion.

**** **Une ligne de recrutement directrice** est une ligne/structure que vous avez créée avec une personne au moins sur un poste directeur. La profondeur où est placée cette personne dans la structure n'a aucune importance.

Il est nécessaire que les 40 % exigés pour la promotion soient concentrés sur les autres lignes. Le CA propre est inclus dans la ligne où sont concentrés 40 % du CA.

Exemples :

1. Team Leader: un CA de 8000 points : 1^{ère} ligne (la plus forte) : 4800 points (60 % x 8000) ; le reste dans les autres lignes, à savoir 40 % du CA exigé, p. ex. 2^{ème} ligne à 2500 points, 3^{ème} ligne à 700 points, CA propre à 500 points.

2. Team Leader: 1^{ère} ligne (la plus forte) 95 000 points (cette ligne est à l'origine de 60 % du CA nécessaire à atteindre le poste du Leader d'équipe, à savoir 4800 points) ; les autres lignes assurent le reste, à savoir 40 % du CA exigé, p.ex. : 2^{ème} ligne à 2500 points, 3^{ème} ligne à 700 points, CA propre à 500 points.

Notez bien :

La promotion aux postes du Group Leader, Team Leader et autres a lieu au moment où tous les critères exigés sont remplis, cependant les **Commissions de fonction ne seront attribuées qu'à partir de la Période de calcul suivante.**

Montant des Commissions de fonction

Team Leader	6 % : niveaux de 1 à ∞
Executive Leader (EL)	4 % : niveaux de 1 à ∞, jusqu'à 10 % au total

Regional Manager (RM)	4 % : niveaux de 1 à ∞, jusqu'à 14 % au total
Senior Manager (SM)	3 % : niveaux de 1 à ∞, jusqu'à 17 % au total
Regional Director (RD)	3 % : niveaux de 1 à ∞, jusqu'à 20 % au total
National Director (ND)	2 % : niveaux de 1 à ∞, jusqu'à 22 % au total
International Director (ID)	1,5 % : niveaux de 1 à ∞, jusqu'à 23,5 % au total
General Director (GD)	1,5 % : niveaux de 1 à ∞, jusqu'à 25 % au total
Vice President (VP)	0,5 % : niveaux de 1 à ∞ jusqu'à 25 % au total
President (P)	0,5 % : niveaux de 1 à ∞ jusqu'à 25,5 % au total
Global President (GP)	0,5 % : niveaux de 1 à ∞ jusqu'à 26 % au total

Les Commissions de fonction sont versées sur le CA de la structure, à partir du 1er niveau de profondeur jusqu'à l'infini sur la ligne ouverte de votre Structure de carrière ainsi que sur l'ensemble de votre CA propre.

Notez bien :

Les commissions des différents postes sont cumulées. Un Regional Manager (RM) gagne 4 % + en qualité d'Executive Leader (EL) sur une ligne ouverte : 4% + en qualité de Team Leader (TL) sur une ligne ouverte : 6%.



* Sauf délai de carence.

11. Commission de compensation Manager

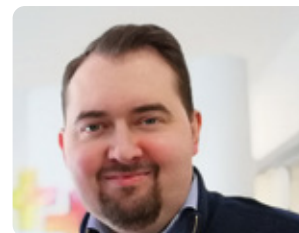
Qu'est-ce que c'est ?

La commission est attribuée à l'Adhérent au poste de Regional Manager (minimum) qui a aidé d'autres personnes, dans la Structure de carrière, à atteindre le même poste ou un poste supérieur. En fonction de son poste, l'Adhérent perçoit une commission, à savoir le pourcentage sur tout le CA de la ligne ouverte de la Structure de carrière d'un autre Adhérent ayant atteint le même poste ou un poste supérieur.

Comment ça marche ?

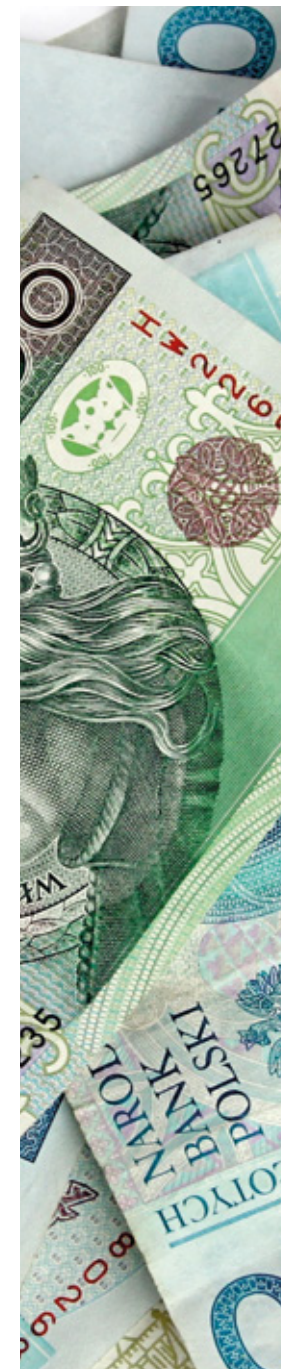
Après avoir été promu au poste de Regional Manager, votre objectif suivant sera d'atteindre celui de Senior Manager puis celui de Regional Director. En coopération avec votre équipe, vous pouvez générer un nouveau Regional Manager ou un poste supérieur. Le cas échéant, les Commissions de fonction que vous perceviez sur le CA du groupe de cette personne vont être transférées à celle-ci, car elle ne constitue plus votre ligne ouverte. À partir de ce moment-là, vous percevrez une Commission de compensation Manager. Cette commission est appliquée indépendamment de la période d'attente.

Témoignages de nos adhérents :



Marcin Połoszczański
Regional Director
Club DuoLife

Je trouve que c'est une solution très intéressante, qui permet de collaborer avec des personnes actives aux différents niveaux ainsi qu'au sein des groupes. Même dans une situation des postes égaux, la société garantit le paiement d'une prime compensatoire. La prime qui est un tel bonus. La société DuoLife apprécie nos efforts à chaque étape de développement et ça se voit. Je vous recommande vivement.



Critères pour percevoir la Commission de compensation

Regional Manager (RM)

- 2 % sur le RM séparateur le plus proche,
- si le poste séparateur le plus proche est un SM : **1,5 %** ;
- si le poste séparateur le plus proche est un RD : **1 %** ;
- si le poste séparateur le plus proche est un ND : **0,5 %**.

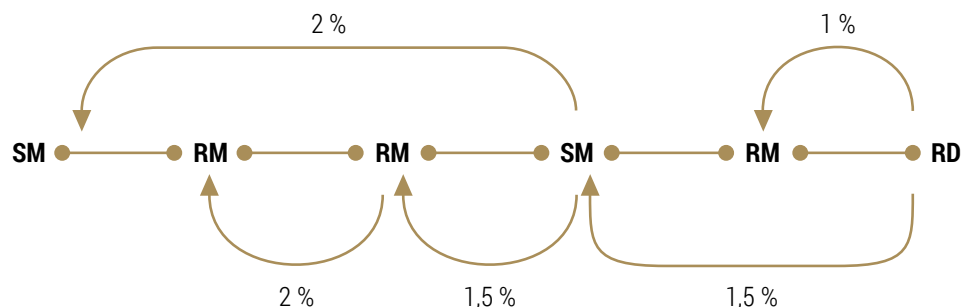
Senior Manager (SM)

- 2 % sur le SM séparateur le plus proche,
- si le poste séparateur le plus proche est un RD : **1,5 %** ;
- si le poste séparateur le plus proche est un ND : **1 %** ;
- si le poste séparateur le plus proche est un ID : **0,5 %**.

Notez bien :

Le principe de ligne ouverte est en vigueur. Cela veut dire que vous percevez une Commission de compensation sur le chiffre d'affaires de la personne qui occupe le même poste ou un poste supérieur au vôtre, jusqu'à la personne suivante qui la « sépare », occupant le même poste qu'elle ou un poste supérieur au sien.

Présentation graphique :



Témoignages de nos adhérents :



Danuta Radzikowska
Regional Director
Club DuoLife

La Commission de compensation Manager c'est une solution très motivante du Plan de Compensation. Elle encourage à aider les autres et inviter à ce business les gens qui sont meilleurs que nous.

Lorsqu'ils gagnent des postes supérieurs des nôtres, nous bénéficions des intérêts de leur commerce de marchandises. Une telle solution, ainsi que plusieurs autres, fait que notre Plan de Compensation est unique et exceptionnel.

12. Fonctions **director/ president supplémentaires**

Qu'est-ce que c'est ?

Les « fonctions director/ president supplémentaires » ne sont rien d'autre que votre fonction supplémentaire enregistrée dans votre Structure de carrière.

Comment ça marche ?

Après avoir atteint une fonction directrice ou présidentielle dans le Plan de carrière DuoLife, vous avez la possibilité de vous enregistrer une nouvelle fois dans votre Structure de carrière et de vous construire dès le début une nouvelle position de Carrière chez DuoLife.

Les « fonctions director/ president supplémentaires » sont enregistrées à votre nom, mais avec une autre adresse e-mail que celle utilisée jusqu'à présent.

Témoignages de nos adhérents :



Krzysztof Drobny
National Director
Club DuoLife

Le programme automobile est un outil pour chaque personne qui ne veut pas trop payer pour une voiture neuve et qui ne gaspille pas son argent. Dernièrement, mon ami Andrzej, entrepreneur du secteur financier a pu bénéficier de son statut d'adhérent au Club DuoLife en récupérant un bonus voiture ce qui lui a valu des économies de 96 000 zł à l'achat d'une nouvelle Mercedes Classe S.



Critères pour accéder aux « fonctions directors/ présidents supplémentaires »

Le nombre de « fonctions directors/ présidents supplémentaires » dont vous disposez dépend de votre fonction director/ president :

Regional Director – 1 fonction directrice (et si un Regional Director obtient à la fonction du Regional Director sur son 2^{ème} compte, il obtient le titre du Regional Director* [une étoile])

National Director – 2 fonctions directrices (et si un National Director obtient la fonction du National Director sur son 2^{ème} et 3^{ème}, il obtient le titre du National Director ** [deux étoiles])

International Director – 3 fonctions directrices (et si un International Director obtient la fonction de l'International Director sur son 2^{ème}, 3^{ème} et 4^{ème} compte, il obtient le titre de l'International Director *** [trois étoiles])

General Director – 4 fonctions directrices (et si un General Director obtient la fonction du General Director sur son 2^{ème}, 3^{ème}, 4^{ème} et 5^{ème} compte, il obtient le titre du General Director **** [quatre étoiles])

Vice President - 5 fonctions directrices (si un Vice President obtient la fonction de VP sur l'un de ses cinq comptes, il obtient la fonction de Vice President* [une étoile]). Le nombre maximum d'étoiles s'élève à 5, dans ce cas-là la fonction sera celle d'un Vice President***** [cinq étoiles]

President - 6 fonctions directrices (si un President obtient la fonction de P sur l'un de ses six comptes, il obtient la fonction de President* [une étoile]). Le nombre maximum d'étoiles s'élève à 6, dans ce cas-là la fonction sera celle d'un Vice President***** [six étoiles]

Global President - 7 fonctions directrices (si un President obtient la fonction de GP sur l'un de ses sept comptes, il obtient la fonction de Global President* [une étoile]). Le nombre maximum d'étoiles s'élève à 7, dans ce cas-là la fonction sera celle d'un Global President***** [sept étoiles]

ATTENTION !

Les « fonctions directors/ présidents supplémentaires » sont des comptes à part entière, soumis aux Règlements, Principes et Procédures en vigueur au Club DuoLife. Les fonctions supplémentaires sont couvertes par le Programme de bonus voiture conformément aux principes généraux. Cependant, les fonctions directrices supplémentaires ne vous autorisent pas à bénéficier des voyages dédiés aux directors et managers ; elles ne donnent droit non plus aux Bonus promotion.

Les qualifications aux « fonctions directors/ présidents supplémentaires » seront appliquées à partir du 24/04/2017, autrement dit la procédure entrera en vigueur à compter du 24 avril 2017. Par conséquent,

pour obtenir des qualifications ci-dessus conformément au règlement, la fonction exigée doit être maintenue ou obtenue après cette date. L'historique des promotions ne sera pas pris en compte.

Il est interdit de vous enregistrer à nouveau et d'ouvrir un compte supplémentaire pour une fonction directrice dans une autre structure que la vôtre. Vous pouvez vous enregistrer à nouveau dans un endroit quelconque, mais uniquement et exclusivement dans votre Structure de carrière.

Si vous disposez d'une fonction inférieure à une fonction directrice, vous ne pouvez pas vous enregistrer à nouveau dans votre Structure de carrière et d'autant moins hors de votre Structure de carrière (voir >> document à l'onglet « Base de connaissances » sur le site www.duolife.eu intitulée « Règlement, Principes et Procédures de DuoLife »). Ce n'est qu'après avoir été promu au premier Rang des directors, à savoir le Directeur régional, que vous pouvez vous enregistrer à nouveau et ouvrir une nouvelle Fonction directrice.

Témoignages de nos adhérents :



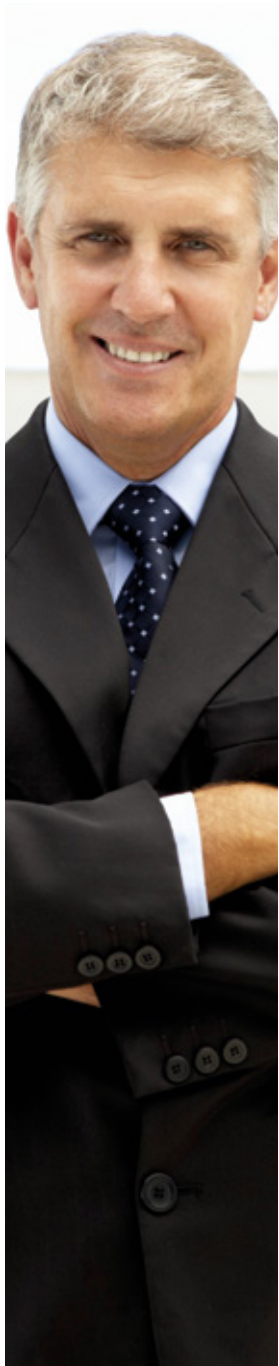
Zbigniew Bułaty
Regional Director
Club DuoLife

Un mot suffit pour qualifier le Plan de commissionnement : formidable. Compte tenu du fait que j'ai travaillé pas mal d'années en Pologne et à l'étranger, l'expérience acquise m'autorise à émettre un jugement objectif. En consacrant considérablement moins de temps, on peut gagner beaucoup plus qu'en étant salarié. Je ne me vois plus occuper un poste de salarié, d'autant plus que nos activités apportent une énorme satisfaction : nous aidons les autres et nous sommes libres.



Karol Szczerkowski
National Director
Club DuoLife

J'ai parlé récemment à un ami qui est entrepreneur au sujet du projet SoftMarketing DuoLife. Il m'a dit : « Karol, je vois à présent un intérêt croissant pour la santé et les produits naturels, produits bio. C'est le moment idéal pour un projet comme ça. Si je trouve du temps, tu crois qu'on peut y gagner de belles sommes ? » Je lui ai répondu que oui. Il a hoché la tête. « Et si je m'impliquais pour de vrai, comme si c'était ma propre boîte, y aura-t-il des primes supplémentaires ? » Je lui ai dit qu'il y avait des bonus de promotion pour plus de 500 mille zlotys. Il a répondu : « Dans ce cas-là, ça vaut vraiment le coup ».



13. Matching Bonus Commission de compensation director et president

Qu'est-ce que c'est ?

Le Matching Bonus concerne vos propres Lignes de recrutement et permet de percevoir un pourcentage de la rémunération des directors ou presidents dans votre propre ligne de recrutement, s'agissant de la rémunération générée au titre de la Commission de fonction.

Comment ça marche ?

Le Matching Bonus dédie 70 % de la Commission de fonction de l'Adhérent au poste de director ou de president à partager entre les sept générations de directors ou presidents en haut de la ligne de recrutement.

Témoignages de nos adhérents :



Ireneusz Stermach
International Director
Club DuoLife

Le Plan de Compensation, ainsi qu'une idée de « SoftMarketing™ » est une manière innovante et unique de rémunération des partenaires, inconnue dans d'autres sociétés.

La diversification des sources de revenus par : Matching Bonus, Commission de compensation Manager et Bonus promotion donne des effets financiers importants et garantit des revenus stables et élevés.

Répartition de 70 % de la Commission de fonction d'un director ou president Director ou president au-dessous duquel se trouve :

Director ou president au 1er niveau de la Ligne de recrutement (premier dans l'ordre le plus proche de lui)

perçoit 30 % de la rémunération au titre de la Commission de fonction de ce director ou president

Director ou president au 2e niveau de la Ligne de recrutement (deuxième dans l'ordre le plus proche de lui)

perçoit 15 % de la rémunération au titre de la Commission de fonction de ce director ou president

Director ou president au 3e niveau de la Ligne de recrutement (troisième dans l'ordre le plus proche de lui)

perçoit 10 % de la rémunération au titre de la Commission de fonction de ce director ou president

Director ou president au 4e niveau de la Ligne de recrutement (quatrième dans l'ordre le plus proche de lui)

perçoit 7,5 % de la rémunération au titre de la Commission de fonction de ce director ou president

Director ou president au 5e niveau de la Ligne de recrutement (cinquième dans l'ordre le plus proche de lui)

perçoit 2,5 % de la rémunération au titre de la Commission de fonction de ce director ou president

Director ou president au 6e niveau de la Ligne de recrutement (sixième dans l'ordre le plus proche de lui)

perçoit 2,5 % de la rémunération au titre de la Commission de fonction de ce director ou president

Director ou president au 7e niveau de la Ligne de recrutement (septième dans l'ordre le plus proche de lui)

perçoit 2,5 % de la rémunération au titre de la Commission de fonction de ce director ou president

La profondeur liée à l'obtention du Matching Bonus dépend de votre fonction :

Regional Director	perçoit un Matching Bonus du niveau/ de la génération n° 1
National Director	perçoit un Matching Bonus du niveau/ de la génération n° 1 et 2
International Director	perçoit un Matching Bonus du niveau/ de la génération n° 1, 2 et 3
General Director	perçoit un Matching Bonus du niveau/ de la génération n° 1, 2, 3 et 4
Vice President	perçoit un Matching Bonus du niveau/ de la génération n° 1, 2, 3, 4 et 5
President	perçoit un Matching Bonus du niveau/ de la génération n° 1, 2, 3, 4, 5 et 6
Global President	perçoit un Matching Bonus du niveau/ de la génération n° 1, 2, 3, 4, 5, 6 et 7

Témoignage d'un adhérent :



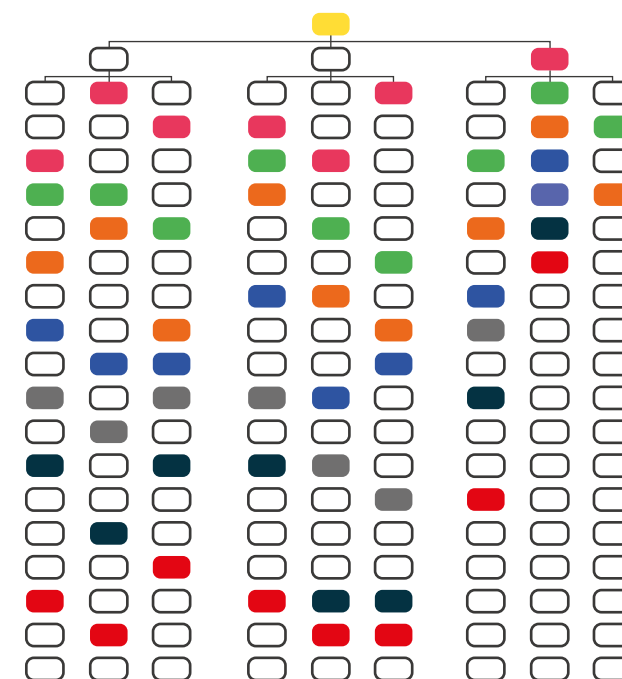
Tadeusz Bojda
International Director
Club DuoLife

Le Plan de commissionnement existant était déjà un bon plan. Les modifications introduites à partir de la nouvelle période de calcul, consistant à rendre possible une prime sur le CA global de la société dès le moment où l'on démarre ainsi que des primes supplémentaires également sur le CA global, surtout pour les Team Leaders et ce qui me semble le plus important, pour les Executive Leaders, contribuent à une stabilité plus importante du CA. et soulignent que l'homme est effectivement le plus important dans l'entreprise globale DuoLife

□ Club Member, GL, TL, EL, RM ou SM

Fonctions directrices et présidentielles

- 30 % - 1^{er} niveau
- 15 % - 2^e niveau
- 10 % - 3^e niveau
- 7,5 % - 4^e niveau
- 2,5 % - 5^e niveau
- 2,5 % - 6^e niveau
- 2,5 % - 7^e niveau



* Les personnes sur les postes directeurs en période d'attente perçoivent 50 % de la rémunération qui résulte de la Commission Matching Bonus. Cela ne s'applique pas aux postes présidentiels !

* Les niveaux sont calculés à partir du poste de Regional Director et supérieurs.

* Un % des rémunérations au titre de Commission de fonction d'une génération de directeurs et de présidents est perçu à partir du poste de Regional Director. Plus le poste est haut, plus profond est le niveau de la commission.

14. Bonus promotion

Qu'est-ce que c'est ?

Un bonus est attribué à l'Adhérent qui obtient une fonction correspondante dans une période déterminée à partir de la date d'adhésion au Club.

Comment ça marche ?

Suite aux promotions systématiques aux différentes fonctions du Club DuoLife, vous pouvez percevoir des primes supplémentaires conformément au tableau ci-dessous.

Team Leader (TL) 8000 pts	250 €	Si vous atteignez un poste de TL dans les 30 jours * suivant votre inscription dans le système, vous recevrez 125 €. Si vous répétez la position de TL dans les 30 prochains jours ou si vous atteignez la 1ère fois en 60 jours, vous recevrez 125 € supplémentaires. Le bonus sera versé avec d'autres bonus et commissions. Vous devez avoir votre propre activité tout au long de la période de promotion. Le bonus est payé en deux versements.
Executive Leader (EL) 25 000 pts	500 €	Si vous obtenez une position dans les 60 jours * suivant votre inscription dans le système, vous recevrez 250 €. Si vous répétez une position de EL dans les 30 prochains jours ou si vous atteignez la 1ère fois en 90 jours, vous recevrez 250 € supplémentaires. Le bonus sera versé avec d'autres bonus et commissions. Vous devez avoir votre propre activité tout au long de la période de promotion. Le bonus est payé en deux versements.

Le schéma – plus le poste de Director/President est élevé, plus vos bénéfices gagnés sont profonds.

RD	ND	ID	GD	VP	P	GP	Niveau
1 ^{er} Niveau Director/President	1 ^{er} Niveau Director/President	1 ^{er} Niveau Director/President	1 ^{er} Niveau Director/President	1 ^{er} Niveau Director/President	1 ^{er} Niveau Director/President	1 ^{er} Niveau Director/President	30 %
	2 ^e Niveau Director/President	2 ^e Niveau Director/President	2 ^e Niveau Director/President	2 ^e Niveau Director/President	2 ^e Niveau Director/President	2 ^e Niveau Director/President	15 %
		3 ^e Niveau Director/President	3 ^e Niveau Director/President	3 ^e Niveau Director/President	3 ^e Niveau Director/President	3 ^e Niveau Director/President	10 %
			4 ^e Niveau Director/President	4 ^e Niveau Director/President	4 ^e Niveau Director/President	4 ^e Niveau Director/President	7,5 %
				5 ^e Niveau Director/President	5 ^e Niveau Director/President	5 ^e Niveau Director/President	2,5 %
					6 ^e Niveau Director/President	6 ^e Niveau Director/President	2,5 %
						7 ^e Niveau Director/President	2,5 %
Au total :							70 %

* Les personnes sur les postes directeurs en période d'attente perçoivent 50 % de la rémunération qui résulte de la Commission Matching Bonus. Cela ne s'applique pas aux postes president !

* Les niveaux sont calculés à partir du poste de Regional Director et supérieurs.

* Un % des rémunérations au titre de Commission de fonction d'une génération de directeurs et de présidents est perçu à partir du poste de Regional Director.

<p>Regional Manager (RM) 50 000 pts</p>	<p>2000 €</p>	<ul style="list-style-type: none"> - pour atteindre la position dans les 120 jours suivant l'inscription - pour la confirmation de la position RM dans la prochaine période comptable sans grâce, si la position sans carence n'est pas confirmée pendant cette période, le bonus ne sera pas accordé - une prime de promotion de 2000 € est accordée - le bonus sera payé en 10 mensualités de 200 € - à condition de recevoir le bonus est d'avoir le poste requis sans délai de carence - si au cours d'une période de règlement donnée, un membre n'a pas de position RM sans période de carence, le paiement de la prime sera reporté à la prochaine période comptable au cours de laquelle il obtient à nouveau une position RM sans période de carence. Aucun bonus n'est perdu, seul le délai de paiement est reporté. - vous devez avoir votre propre activité tout au long de la période de promotion
<p>Senior Manager (SM) 100 000 pts</p>	<p>3 750 €</p>	<ul style="list-style-type: none"> - pour atteindre la position dans les 180 jours suivant l'inscription - pour la confirmation de la position SM dans la prochaine période comptable sans carence, si la position sans période de carence n'est pas confirmée pendant cette période, le bonus ne sera pas accordé. - une prime de promotion de 3 750 € est accordée - le bonus sera payé en 10 mensualités de 375 € - à condition de recevoir le bonus est d'avoir le poste requis sans délai de carence - si au cours d'une période comptable donnée, un membre n'a pas de position SM sans période de carence, le paiement de la prime sera reporté à la prochaine période comptable au cours de laquelle il obtient à nouveau une position SM sans période de carence. Aucun bonus n'est perdu, seul le délai de paiement est reporté. - vous devez avoir votre propre activité tout au long de la période de promotion

<p>Regional Director (RD) 200 000 pts</p>	<p>10 000 €</p>	<ul style="list-style-type: none"> - pour atteindre la position dans les 270 jours suivant l'inscription - pour la confirmation de la position RD dans la prochaine période comptable, si la position sans délai de carence n'est pas confirmée dans cette période, aucun bonus ne sera accordé. - une prime de promotion de 10 000 € est accordée - le bonus sera versé en 10 mensualités de 1000 € - à condition de recevoir le bonus est d'avoir le poste requis sans délai de carence - si, dans une période comptable donnée, un membre n'a pas de position RD sans période de carence, le paiement de la prime sera reporté à la prochaine période comptable au cours de laquelle il obtient à nouveau une position RD sans période de carence. Aucun bonus n'est perdu, seul le délai de paiement est reporté. - vous devez avoir votre propre activité tout au long de la période de promotion
<p>National Director (ND) 400 000 pts</p>	<p>22 500 €</p>	<ul style="list-style-type: none"> - pour atteindre la position dans les 365 jours suivant l'inscription - pour la confirmation de la position ND dans la prochaine période comptable, si la position sans délai de carence n'est pas confirmée pendant cette période, aucun bonus ne sera accordé. - une prime de promotion de 22 500 € est accordée - le bonus sera versé en 10 mensualités de 2 250 € - à condition de recevoir le bonus est d'avoir le poste requis sans délai de carence - Si un membre du club n'a pas de position ND sans période de carence dans une période comptable, le paiement du bonus sera reporté à la prochaine période comptable au cours de laquelle il / elle obtient à nouveau un poste ND sans période de carence. Aucun bonus n'est perdu, seul le délai de paiement est reporté. - vous devez avoir votre propre activité tout au long de la période de promotion

<p>International Director (ID) 800 000 pts</p>	<p>37 500 €</p>	<ul style="list-style-type: none"> - pour atteindre la position dans les 548 jours suivant l'inscription - pour la confirmation de la position ID dans la prochaine période comptable, si la position sans période de carence n'est pas confirmée dans cette période, aucun bonus ne sera accordé. - une prime de promotion de 37 500 € est accordée - le bonus sera versé en 10 mensualités de 3 750 € - à condition de recevoir le bonus est d'avoir le poste requis sans délai de carence - si au cours d'une période comptable donnée, un membre n'a pas de position d'identification sans période de carence, le paiement de la prime sera reporté à la prochaine période de facturation au cours de laquelle il / elle obtient à nouveau une position d'identification sans période de carence. Aucun bonus n'est perdu, seul le délai de paiement est reporté. - vous devez avoir votre propre activité tout au long de la période de promotion
<p>General Director (GD) 1 600 000 pts</p>	<p>50 000 €</p>	<ul style="list-style-type: none"> - pour atteindre la position dans les 730 jours suivant l'inscription - pour la confirmation de la position de VP dans la prochaine période comptable, si la position sans période de carence n'est pas confirmée pendant cette période, aucun bonus ne sera accordé. - une prime de promotion de 50 000 € est accordée - le bonus sera versé en 10 mensualités de 5.000 € la condition pour recevoir le bonus est d'avoir le poste requis sans délai de carence - si au cours d'une période comptable donnée, un membre n'a pas de poste de vice-président sans délai de carence, le paiement de la prime sera reporté à la période de règlement suivante au cours de laquelle il / elle obtient à nouveau un poste de vice-président sans délai de carence. Aucun bonus n'est perdu, seul le délai de paiement est reporté. - vous devez avoir votre propre activité tout au long de la période de promotion

* Le premier jour pris en compte pour le calcul d'une promotion est celui d'enregistrement, indépendamment de l'heure d'enregistrement. Exemple : Si vous êtes enregistré au Club DuoLife le **12 octobre 2016 à 20h12min02**, ce jour est considéré comme le premier, donc p.ex. 60 jours s'achèveront dans ce cas-là le **10 décembre 2016 à 23h59**. **Notez bien** : Il s'agit des bonus périodiques qui sont sujets à modification et sont en vigueur jusqu'à leur révocation. **La société DuoLife se réserve le droit de modifier à tout moment le contenu du présent Plan de commissionnement.**



15. Commissions rentières

Qu'est-ce que c'est ?

Toutes les personnes occupant les postes énumérés ci-dessous se partagent (exprimé en points), % pour chacun des postes :

1 % du CA de la Société exprimé en points à partager entre **International Directors et postes supérieurs,**

0,75 % du CA de la Société exprimé en points à partager entre **General Directors et postes supérieurs,**

0,50 % du CA de la Société exprimé en points à partager entre **Vice Presidents et postes supérieurs,**

0,25 % du CA de la Société exprimé en points à partager entre **Presidents et postes supérieurs,**

0,15 % du CA de la Société exprimé en points à partager entre **Global Presidents.**

La commission n'est destinée qu'aux postes énumérés ci-dessus.

Comment ça marche ?

Ayant obtenu un poste d'International Director, General Director, Vice President, President ou Global President, vous participez au CA de la société et recevez des parts qui sont ensuite converties en prime.

Après avoir obtenu le droit de percevoir la part du CA pour un poste donné, vous le conserverez pour toujours. C'est-à-dire le temps pendant lequel vous conserverez votre poste indépendamment de la période d'attente.

Après avoir atteint le poste de :

International Director

vous avez une part dans un partage de 1 % de chiffre d'affaires de points de la Société destiné à partager entre les ID

General Director

vous avez une part dans un partage de 1 % de chiffre d'affaires de points de la Société destiné à partager entre les ID

vous avez une part dans un partage de 0,75 % de chiffre d'affaires de points de la Société destiné à partager entre les GD

Vice President

vous avez une part dans un partage de 1 % de chiffre d'affaires de points de la Société destiné à partager entre les ID

vous avez une part dans un partage de 0,75 % de chiffre d'affaires de points de la Société destiné à partager entre les GD

vous avez une part dans un partage de 0,50 % de chiffre d'affaires de points de la Société destiné à partager entre les VP

President

vous avez une part dans un partage de 1 % de chiffre d'affaires de points de la Société destiné à partager entre les ID

vous avez une part dans un partage de 0,75 % de chiffre d'affaires de points de la Société destiné à partager entre les GD

vous avez une part dans un partage de 0,50 % de chiffre d'affaires de points de la Société destiné à partager entre les VP

vous avez une part dans un partage de 0,25 % de chiffre d'affaires de points de la Société destiné à partager entre les P

Global President

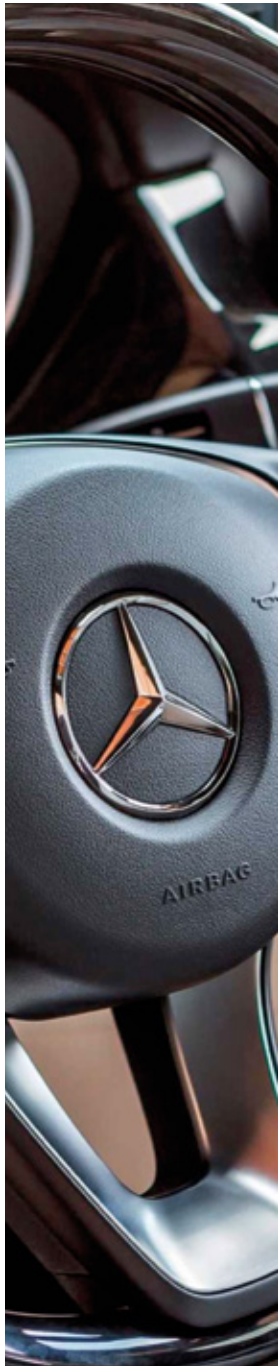
vous avez une part dans un partage de 1 % de chiffre d'affaires de points de la Société destiné à partager entre les ID

vous avez une part dans un partage de 0,75 % de chiffre d'affaires de points de la Société destiné à partager entre les GD

vous avez une part dans un partage de 0,50 % de chiffre d'affaires de points de la Société destiné à partager entre les VP

vous avez une part dans un partage de 0,25 % de chiffre d'affaires de points de la Société destiné à partager entre les P

vous avez une part dans un partage de 0,15 % de chiffre d'affaires de points de la Société destiné à partager entre les GP



1. Programmes Automobile

Découvrez ce qu'il faut faire pour pouvoir rouler dans une voiture de luxe !

Vérifiez comment vous pouvez profiter de Programmes Automobile – pour cela, lisez les informations disponibles sur myduolife.com, dans l'onglet « À télécharger ».



Témoignages de nos adhérents :



Agnieszka Czujko
Regional Director
Club DuoLife

Les Programmes Automobile DuoLife permettent d'utiliser les véhicules de luxe de marque Mercedes et Jaguar qui sont des outils uniques et absolument exceptionnels pour promouvoir de nos styles de vie saine inspirés par la campagne « Une vie consciente » et SoftMarketing™.

2. Variantes des Programmes Automobile

Variantes des Programmes Automobile disponibles au Marché français :

Bonus Automobile

Disponible à partir d'Executive Leader (chiffre d'affaires 30 000 points minimums)

Programme Automobile BMW

Disponible à partir d'Executive Leader (chiffre d'affaires 35 000 points minimums)

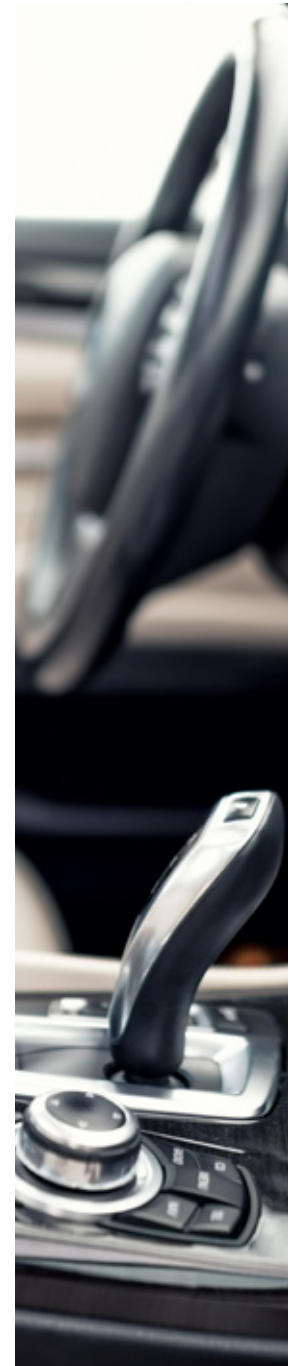
Les Programmes Automobile à portée de main. Visitez le site myduolife.com dans l'onglet « À télécharger ».

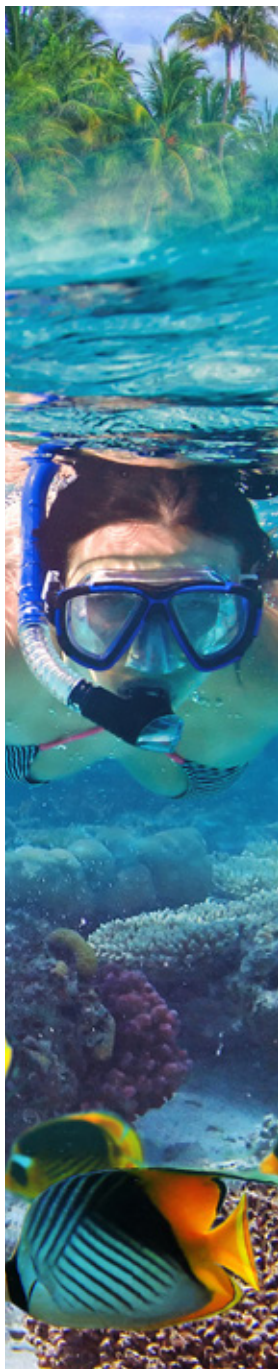
Témoignages de nos adhérents :



Krzysztof i Maria Macharzewscy
Regional Directors
Club DuoLife

Dès que ma femme et moi, nous avons reçu une Mercedes Classe E et une Jaguar XE, notre prestige de leaders a nettement augmenté, de même que notre crédibilité en tant que partenaires d'affaires dignes de confiance. Peu après, nos équipes ont noté une croissance significative de leur CA.





3. Programme de voyages

DuoLife Trip

Explorez des territoires inconnus, vivez des aventures inoubliables et ce temps sera pour vous quelque chose de plus que des moments vécus ensemble. DuoLife Trip c'est voyager ensemble vers des destinations exceptionnelles. Le concept de DuoLife Trip est né par l'amour pour les autres, pour voyager ensemble et faire des découvertes.

Cela nous permet de renforcer nos liens, de vivre des moments excitants et de les garder en mémoire.

Regardez les relations de nos voyages sur myduolife.com
Apprenez ce que vous devez faire pour pouvoir y participer avec nous.

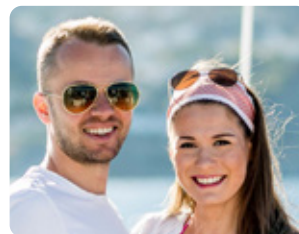
Découvrez ce que vous pouvez faire pour vous qualifier.

Témoignages de nos adhérents :



Paweł Borecki
General Director
Club DuoLife

Nous sommes les plus productifs lorsque nous savons garder un équilibre entre l'effort et le repos. DuoLife nous offre une récompense extraordinaire pour nos efforts, en nous proposant des voyages prestigieux à travers le monde. Ce sont des voyages très bien organisés, alliant le repos absolu aux qualités artistiques et esthétiques ; tout cela en compagnie de gens orientés vers le meilleur mode de vie qui soit. Voyager avec DuoLife vous assure non seulement les meilleures émotions, mais également une régénération absolue et un bien-être total du corps et de l'esprit.



Leszek Narloch
General Director
Club DuoLife
Katarzyna Narloch
Regional Director
Club DuoLife

Voyager est devenu notre manière de travailler et de vivre. Goûter la vie : découvrir de beaux endroits et de belles personnes, expérimenter de moments d'exception qui se gravent dans votre mémoire, savourer la plénitude que le monde nous offre. Grâce à DuoLife, chacun peut en bénéficier.



Paweł Lenar
Regional Director
Club DuoLife

Le Plan marketing DuoLife est l'une des publications les plus excitantes que vous pourriez découvrir. Appliquer en pratique les principes qui y sont présentés vous permettra de construire un mode de vie formidable. La beauté de ce plan vient du fait que plus vous remportez de succès, plus vous pouvez consacrer de temps à votre famille.

De plus, préparez-vous à des voyages incroyables en excellente compagnie. Pour cela, je vous conseille de prendre à cœur cette comparaison pertinente : « La vie est comme un livre : si vous ne voyagez pas, vous n'en lirez que la première page ».

Membership Educational Cycle

Un programme périodique
de développement



Pour plus d'informations :
mec.duolife.eu



DuoLife

Personal
Excellence
Network

Business Development Seminars

La formule du succès.



Rencontres mensuelles, la clé pour
la construction de votre entreprise.
Réservez vos entrées dès maintenant :
bds.duolife.eu



DuoLife

Personal
Excellence
Network

Leadership Development Seminars

**Nous ne formons pas les Leaders ;
nous les accompagnons dans leur développement !**



**Un séminaire de trois jours pour de vrais
Leaders et ceux qui veulent le devenir !**

Réservez vos entrées dès maintenant :
lds.duolife.eu



DuoLife

Personal
Excellence
Network

Témoignages des participants Leadership Development Seminars

”

J'ai participé à de nombreuses formations, mais c'était la première avec autant de potentiel d'émotions.

”

LDS m'a apporté une énorme joie de découvrir mes réserves de connaissances, de force et de puissance que je ne remarquais pas au quotidien.

”

Les incroyables connaissances des intervenants ainsi que l'énergie de la salle font passer cette rencontre à un autre niveau. Un niveau jamais vu auparavant.

”

C'était déjà le troisième LDS auquel j'ai participé. Chaque fois, j'étais très impressionné et après chaque LDS mon entreprise atteignait un niveau encore plus élevé.

”

Toutes les personnes que j'ai fait venir avec moi à LDS, en sont sorties complètement transformées. Ils étaient tous d'accord sur un point et ils le sont toujours. LDS est une rencontre unique sur le marché, contribuant autant à votre développement personnel qu'à celui de votre entreprise.

”

LDS apporte les réponses aux questions que je me suis toujours posées. À présent, j'apprécie l'importance de mon « pourquoi » ; c'est cela qui m'a vraiment orienté sur mon chemin du succès.

Réservez vos entrées dès maintenant :
lds.duolife.eu



JE VIS CONSCIEMENT

CAMPAGNE DE SENSIBILISATION



WORLD HEALTHY LIVING
FOUNDATION

Notre soutien à la campagne
Żyję Świadomie
(w)

En apportant notre soutien à la campagne Żyję Świadomie, nous contribuons à éduquer le grand public dans le domaine de la prévention sanitaire.

www.whlf.eu

Navigator

DuoLife



Il n'est pas nécessaire
d'être grand pour commencer,
**mais il faut commencer pour
devenir grand.**

Commencez dès maintenant :
navigator.duolife.eu



Personal
Excellence
Network



DuoLife



Mercedes-Benz
SOBIEŚLAW ZASADA
AUTOMOTIVE

Partenaire Stratégique
Mercedes-Benz
Sobiesław Zasada Automotive



DuoLife



Mercedes-Benz
SOBIEŚLAW ZASADA
AUTOMOTIVE

Partenaire Stratégique
Jaguar



DuoLife



Partenaire Stratégique

BMW



DuoLife

PZKT

Partenaire Stratégique
**Association polonaise
de Karaté Traditionnel**



DuoLife



Partenaire Stratégique
Association de Ski polonaise



DuoLife

DuoLife S.A.
ul. Topolowa 22
32-082 Więckowice

DuoLife.eu

FR/PK/1/1/2021

