

PL



Plan Kompensacyjny

Aby każdy dzień był **wyjątkowy...**



DuoLife



Powitanie Zarządu i Rady Nadzorczej

W imieniu własnym, a także pozostałych założycieli firmy DuoLife, Członków Zarządu i Rady Nadzorczej, Pracowników oraz Klubowiczów chcielibyśmy Cię serdecznie powitać!

Jesteśmy zaszczyceni faktem, że postanowiłeś przyjrzeć się unikalnemu projektowi, jakim jest DuoLife. **Być może już niebawem dołączysz do nas jako Klubowicz i skorzystasz z możliwości, które pozwolą Ci osiągnąć sukces w aspekcie zdrowia, rozwoju osobistego oraz finansów.**

Kim jesteśmy?

DuoLife to społeczność, którą połączyły: pasja, entuzjazm oraz wspólny cel. Jako firma zawsze staramy się być o krok przed innymi. Już w 2012 roku, weryfikując trendy na rynkach, nie mogliśmy być obojętni na dynamiczny wzrost znaczenia wellness w Polsce i na świecie. W związku z tym naturalna była dla nas decyzja o kierunku dalszego rozwoju oraz stworzeniu marki dedykowanej tej branży.

Zarząd DuoLife (od lewej):
Norbert Janeczek (Przewodniczący Rady Nadzorczej), Łukasz Godyń (Wiceprezes Zarządu),
Piotr Pacyga (Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej), Bartosz Królikowski (Prezes Zarządu).

Tysiące godzin pracy ekspertów i specjalistów z różnych dziedzin, liczne konsultacje i wspólny cel zaowocowały utworzeniem wyjątkowych produktów marki DuoLife oraz PIURIF, które wyróżnia najwyższa jakość, skuteczność oraz specjalnie stworzone i opatentowane formuły.

Połączenie naszego wieloletniego doświadczenia w biznesie klasycznym, marketingu partnerskim oraz branży szkoleniowej, pozwoliło nam wspólnie z uznanymi polskimi ekspertami stworzyć

również firmę **Personal Excellence Network, która wprowadziła na rynek najnowocześniejszy system wsparcia rozwoju osobistego i biznesowego.**

Dedykowany Klubowiczom DuoLife system ma na celu zapewnienie pełnego dostępu do informacji, narzędzi i technik niezbędnych do stałego rozwoju działalności oraz możliwie jak najszybszego odniesienia sukcesu. W ten sposób towarzyszymy Liderom w tworzeniu właściwych postaw, wykorzystaniu własnych zalet i pasji życiowych, realizacji celów oraz doskonaleniu umiejętności, które pozwolą na spełnienie we wszystkich sferach życia.

Branża

Wzrost świadomości, chęć zadbania o własne zdrowie oraz przyszłość to jedne z podstawowych powodów tak dynamicznego rozwoju branży wellness. Każdy z nas chce być zdrowy, szczęśliwy, odpowiednio wyglądać, dobrze się czuć i mieć energię każdego dnia. **W tym celu koniecznością jest odpowiednia suplementacja.**

W DuoLife wiemy, jak suplementować się na najwyższym poziomie. Suplementy diety DuoLife zostały już wielokrotnie wyróżnione przez kapituły najbardziej prestiżowych konkursów i plebiscytów, doceniających jakość oraz innowacyjność wprowadzanych na rynek produktów.

Softmarketing®

Aby zapewnić odpowiednie możliwości rozwoju nie tylko nam, ale również wszystkim naszym Klubowiczom, współpracownikom oraz partnerom biznesowym stworzyliśmy autorski model biznesu – **Softmarketing®.**

Jest on zbudowany na pozytywnych relacjach i potrzebach innych ludzi, a stabilność zapewnia mu fakt, że **opiera się aż na trzech filarach: zdrowiu, biznesie i rozwoju**. W ten sposób możemy skutecznie docierać nawet do osób, które dotychczas nie widziały dla siebie szansy w innych formach działalności.

Nasze wartości

Działalność DuoLife opieramy na podstawowych fundamentach, takich jak:

Uczciwość - dotyczy każdego z nas i osób z nami współpracujących

Rzetelność - 100% zaangażowania i sumienne wykonywanie swoich obowiązków

Partnerstwo - współpraca z ludźmi, zaufanie i wsparcie na każdym kroku

Relacje - fundament oraz kluczowy element istnienia oraz rozwoju

Rozwój osobisty - dzięki niemu jesteśmy z dnia na dzień coraz lepsi

Integracja - wspólne szkolenia, spotkania, wyjazdy i imprezy

Naszym celem jest zapewnienie Ci wsparcia, narzędzi i odpowiedniej edukacji, czego efektem będzie nieustanny wzrost Twoich kompetencji. Pragniemy również dostarczać Ci produkty, którymi z dumą będziesz chciał dzielić się z innymi osobami – będzie to kluczem do Twojego sukcesu.

Wszystkie materiały, które masz teraz przed sobą, są tylko niewielką częścią systemu wsparcia firmy DuoLife.

Doskonale współgra on z portalem **www.myDuoLife.com** dla Klubowiczów, który zawiera wszelkie niezbędne informacje, umożliwiające Ci efektywne działanie. Jestem pewien, że Twoje zaangażowanie połączone z naszym wsparciem i odpowiednią wiedzą pozwolą Ci zrealizować najszybsze marzenia. Przedstawiony tutaj **Plan Kompensacyjny** zawiera wiele skutecznych rozwiązań, dzięki którym będziesz mógł efektywnie budować własny biznes. Został on stworzony z myślą o tym, aby każdy uczestnik Klubu DuoLife w jak najkrótszym czasie mógł zacząć generować oczekiwane zyski.

Życzymy Ci wielu sukcesów podczas tworzenia nowego rozdziału w Twoim życiu.

Żołnierze, Zarząd oraz Rada Nadzorcza DuoLife S.A.

Motto, które przyświeca nam od samego początku tworzenia DuoLife brzmi:

„Najlepszą metodą przewidywania przyszłości jest jej tworzenie”.

P. Drucker

Wyróżnienia dla DuoLife



Spis treści

Rejestracja w Klubie DuoLife	10
Twoje pierwsze zamówienie	11
Wysyłka zamówień	15
Aktywność miesięczna	16
Zmiana aktywności miesięcznej	18
Okres rozliczeniowy/aktywność miesięczna	19
Struktura Kariery/Struktura Rabatowa	22
Poczekalnia Struktury Kariery	23
Poczekalnia Struktury Rabatowej	24
Okresy Karencji	25
Wymagania dotyczące pobierania wynagrodzenia/ rabatu ze Struktury Rabatowej	26

Rodzaje Bonusów, Prowizji i Premii

1. Bonus Lojalnościowy	28
2. Prowizje za Sprzedaż Detaliczną	30
3. Prowizje z marży	32
4. Liderska Premia Udziałowa dla LG	34
5. Liderska Premia Udziałowa dla MLZ	35
6. Liderska Premia Udziałowa dla LZ	36
7. Kierownicza Premia Udziałowa dla KZ	37
8. Zasada 30 dni w wypłacanych Premiach Udziałowych	38
9. Prowizje Rabatowe	39
10. Prowizje Stanowiskowe	44
11. Menadżerska Prowizja Wyrównawcza	49
12. Dodatkowe pozycje Dyrektorskie i Prezydenckie	51
13. Matching Bonus – Dyrektorsko/Prezydencka Prowizja Wyrównawcza	54
14. Bonus za Awans	59
15. Prowizje Rentierskie	60

Programy Motywacyjne

1. Program Flotowy	62
2. Bonus Samochodowy	63

3. Program Wycieczkowy DuoLife Trip	64
-------------------------------------	----

System Wsparcia Budowy Biznesu i Rozwoju Osobistego

MEC – Membership Educational Cycle	66
BDS – Business Development Seminars	67
LDS – Leadership Development Seminars	68
Żyję Świadomie	70
Navigator	72
Partnerzy Strategiczni	74

Plan Kompensacyjny ważny od 30.05.2020.
Dotyczy Klubowiczów zarejestrowanych
w Biznesowym Klubie DuoLife.

Firma DuoLife zastrzega sobie prawo do
zmiany niniejszego Planu Kompensacyjnego
w dowolnym czasie.

FAQ

Odpowiedzi na najczęściej zadawane pytania,
znajdują się na myduolife.com/faq.html

Opinie naszych Klubowiczów:



Tomasz Zabawa
Vice Prezydent

Niniejszy Plan Kompensacyjny łączy w sobie wszystkie najlepsze rozwiązania w kontekście wynagradzania bardziej i mniej aktywnych osób. W moim odczuciu jest jednym z najbardziej lukratywnych Planów Kompensacyjnych spośród tych, które funkcjonują na rynku. Plan Kompensacyjny DuoLife bierze od razu pod ochronę osoby mniej doświadczone i mniej aktywne, pozwalając im zarabiać do 6 poziomu w głąb struktury, która się pod taką osobą buduje. Jednocześnie daje ogromne możliwości zarabiania osobom aktywnym. Osoby takie zarabiają prowizję z obrotu towarowego, jaki ma miejsce w całej ich strukturze, bez względu na jej wielkość i głębokość.

Jest to jeden z najbardziej dynamicznych Planów Kompensacyjnych - jestem o tym przekonany.



Norbert Warzyszyński
Dyrektor Generalny

Dlaczego DuoLife oferuje najlepszy Plan Kompensacyjny?

Ponieważ już od samego początku, kiedy stawiasz pierwsze kroki, daje możliwość szybkiego zarobienia dobrych pieniędzy. Ze względu na wyjątkowo skuteczne produkty i mądrze skonstruowany plan, już przy kilkusobowym zespole możesz zarobić tyle, ile w innych modelach biznesowych przy zespole składającym się z kilkadziesiąt osób. Dzięki temu dużo łatwiej jest awansować, a co za tym idzie dużo więcej zarobić. Już od niewielkiego obrotu zespołu otrzymujesz dofinansowanie do samochodu. Zastosowany przez firmę rewolucyjny mechanizm kompresji powoduje, że zawsze zarabiasz maksymalne pieniądze z obrotu swojego zespołu, a dodatkowo dostępne są jednorazowe Bonusy za awans za szybką pracę i awans, które czynią Plan Kompensacyjny DuoLife zupełnie wyjątkowym.

Ważne informacje

Etyka

Firma DuoLife prowadzona jest w sposób etyczny oraz wiarygodny i wymaga od swoich Klubowiczów, aby prowadzili etyczne działania wobec Klientów i innych Klubowiczów, między sobą oraz podczas współpracy z samą firmą.

DuoLife nie toleruje żadnego nieetycznego lub nielegalnego zachowania i zastrzega sobie prawo do ingerencji w przypadku wystąpienia takich zachowań.

Jeśli zauważyłeś niepokojące zachowanie, napisz do nas!
Kontakt do działu Compliance: compliance@duolife.eu

Zachęty finansowe przed przystąpieniem do Klubu DuoLife

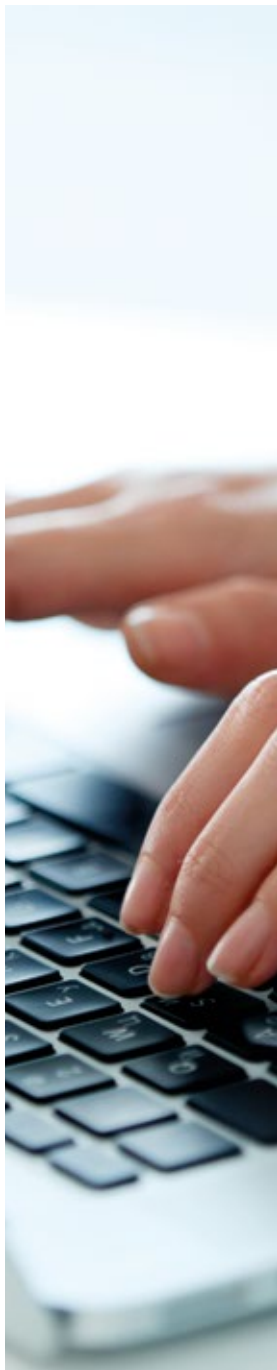
Klubowiczom nie wolno oferować ani wykorzystywać pieniężnych zachęt, promocji, nagród, premii lub innych korzyści w związku z marketingiem, promowaniem, sprzedażą produktów i usług DuoLife ani pozyskiwać nowych Klubowiczów w sposób inny niż proponowany w **oficjalnie udostępnionych przez DuoLife materiałach**.

Firma DuoLife nie gwarantuje stałych dochodów. Ewentualne dochody uzyskiwane są z obrotu towarowego, jaki wygenerują Klienci i Klubowicze. Sukces każdego Klubowicza DuoLife nie jest zagwarantowany, ale w pełni uzależniony od jego osobistych starań. Nie wszyscy Klubowicze DuoLife osiągają zarobki i nikomu nie można zagwarantować sukcesu.

Wsparcie

Kontakt do Biura Obsługi Klubowiczów
tel: **+48 123334567**, email: info@duolife.eu
Wirtualne Biuro: www.myduolife.com
Strona internetowa: www.duolife.eu





Rejestracja w Klubie DuoLife

Co to jest?

Chcąc korzystać z wielu możliwości, jakie daje Klub DuoLife, należy się w nim zarejestrować. W tym celu niezbędna jest Osoba Rekomendująca. Jeśli takiej nie posiadasz, zgłoś się do centrali DuoLife S.A., wysyłając e-mail na adres:

info@duolife.eu

Jak to działa?

Rejestracja odbywa się poprzez wypełnienie danych w formularzu rejestracyjnym na stronie: **www.myDuoLife.com**.

Rejestracja poprzedzona jest otrzymaniem od Osoby Rekomendującej do Klubu DuoLife zaproszenia w postaci **linku referencyjnego**, wysłanego pod wskazany adres mailowy. Po wypełnieniu formularza wystarczy wybrać i opłacić Twoje Pierwsze Zamówienie.

Klient	Klient preferowany	Klubowicz
Osoba, która kupuje produkty DuoLife w cenach rynkowych.	Osoba, która się zarejestrowała w Klubie DuoLife dokonując zamówienia za mniej niż 250 pkt i kupuje produkty w cenach preferowanych.	Osoba, która się zarejestrowała w Klubie DuoLife dokonując jednorazowego zamówienia za min. 250 pkt. Wszystkie kolejne zakupy dokonuje już w cenach klubowych.

Wartości punktowe w przeliczeniu na waluty.

1 pkt = 1 zł | 1 pkt = £0,20 | 1 pkt = 0,25€ | 1 pkt = \$0,25

Twoje Pierwsze Zamówienie

Co to jest?

Jest to pierwsze zamówienie, jakiego dokonujesz w Sklepie DuoLife.

Jak to działa?

Po dokonaniu rejestracji i uzupełnieniu podstawowych danych w systemie DuoLife zostajesz przeniesiony do Sklepu, gdzie możesz spośród całej gamy dostępnych produktów wybrać te, które są dla Ciebie najbardziej interesujące. Jeśli dokonasz zakupów o wartości 250-499 pkt osiągniesz Aktywność na poziomie Konsumentkim, natomiast jeśli dokonasz zakupów o wartości 500 pkt bądź wyższej osiągniesz Aktywność poziomu Biznesowym.

Uwaga: Aktywność możesz zrobić, wybierając jeden z Pakietów Produktowych o określonym wskazaniu, dawkowaniu oraz zalecanej godzinie spożycia.

Opinie naszych Klubowiczów:



Małgorzata Łukasiewicz
Dyrektor Krajowy

To wspaniałe móc dostosowywać wielkość zakupów do swoich potrzeb, a także dokonywać wyboru w zależności od korzyści, jakie nas czekają, jeśli złożysz właściwe 1-sze zamówienie.



13 Pakietów Produktowych DuoLife

- ✓ o określonym wskazaniu
- ✓ z zalecanym przyjmowaniem
- ✓ z rekomendowaną godziną suplementacji



By Twój organizm działał jak w zegarku.

Różnice w poziomach aktywności przy pierwszym zamówieniu

Różnice w Poziomach Aktywności			
Opis	Klient Preferowany (poniżej 250 pkt.)	Aktywność Konsumencka (od 250 do 499 pkt.)	Aktywność Biznesowa (min. 500 pkt.)
Rabat na produkty zakupione w Twoim Pierwszym Zamówieniu liczony od ceny rynkowej	Ograniczony rabat	Ograniczony rabat Następne zamówienie w cenach klubowych	Ograniczony rabat Następne zamówienie w cenach klubowych
Możliwość zdobycia Bonusu za Awans	✗	✗	✓
Prowizja od pełnego obrotu z poziomów Struktury Rabatowej	✗	✓	✓
Maksymalny Bonus Lojalnościowy	✗	✗	✓

Wysyłka zamówień

Co to jest?

Dla maksymalnego usprawnienia pracy i dla Twojej wygody każde złożone zamówienie jest dostarczane przez firmę kurierską bezpośrednio pod wskazany adres.

Jak to działa?

W czasie kiedy złożysz w swoim sklepie zamówienie i zaznaczysz wysyłkę produktów poprzez kuriera, zostanie Ci automatycznie naliczona opłata zgodnie z taryfikatorem. Jej wysokość jest uzależniona od miejsca dostarczenia przesyłki. Dokładny koszt pojawi się podczas składania zamówienia, po wybraniu kraju dostawy.

Termin realizacji zamówienia jest uzależniony od kraju dostawy i wynosi od 2 do 7 dni roboczych.

Pamiętaj:

Gdy dostarczona przesyłka jest uszkodzona (np. mokry karton, rozbite butelki itp.), natychmiast zgłoś reklamację kurierowi i wypełnij protokół szkody.

Kiedy odbierzesz przesyłkę i dopiero po otwarciu okaże się, że towar jest uszkodzony zgłoś nam reklamację, pisząc na adres info@duolife.eu





Aktywność Miesięczna

Co to jest?

W DuoLife nabywanie produktów jest dobrowolne, jednak podstawowym warunkiem pobierania prowizji w danym Okresie Rozliczeniowym (OR) jest posiadanie własnej Aktywności Miesięcznej na poziomie minimum 250 pkt.

Jak to działa?

Na Aktywność Miesięczną składają się wszystkie zakupy dokonane przez Ciebie w danym Okresie Rozliczeniowym.

Rodzaje aktywności

Aktywność Miesięczna

- Poziom Konsumencki 250 pkt. – 499 pkt.
- Poziom Biznesowy – min. 500 pkt.

Pamiętaj:

- Każdy produkt ma określoną wartość punktową. Umożliwia to sprawne rozliczanie w różnych krajach i przy różnych walutach.
- Zgromadzenie w danym Okresie Rozliczeniowym **mniej niż 250 pkt. nie upoważnia do pobierania prowizji, premii oraz bonusów.**

Różnice w poziomach aktywności okresów rozliczeniowych

Różnice w Poziomach Aktywności			
Opis	Klient Preferowany (poniżej 250 pkt)	Aktywność Konsumencka (od 250 do 499 pkt)	Aktywność Biznesowa (min. 500 pkt)
Zysk z dystrybucji zakupionych produktów	do 12%	do 40%	do 40%
Pozycje w Struktural Kariery	×	×	✓
Możliwość otrzymywania Prowizji Stanowiskowych	×	×	✓
Możliwość zdobycia Bonusu za Awans	×	×	✓
Pełna prowizja z obrotu Struktury Rabatowej	×	✓	✓
Maksymalny Bonus Lojalnościowy	×	×	✓



Zmiana (Upgrade) Aktywności Miesięcznej

Co to jest?

Możliwość zmiany Aktywności Miesięcznej z poziomu Konsumenckiego na Biznesowy w celu zwiększenia prowizji w danym Okresie Rozliczeniowym.

Jak to działa?

Przejście z Aktywności Miesięcznej – Poziom Konsumencki na Aktywność Miesięczną – Poziom Biznesowy odbywa się poprzez dokupienie w danym Okresie Rozliczeniowym produktów o odpowiedniej wartości punktowej (tak, by uzyskać minimum 500 pkt. obrotu).

Graficzne przedstawienie:



Okres Rozliczeniowy (OR)

Co to jest?

Jest to przedział czasowy, zgodnie z którym rozliczane są wszystkie prowizje i premie. Wyliczenia dokonywane są na podstawie zakupów dokonanych w tym okresie.

Jak to działa?

Okres Rozliczeniowy trwa od każdego 16. dnia danego miesiąca do każdego 15. dnia następnego miesiąca.

Przykład: od 16.07.2015 godz. 00:00:00 do 15.08.2015 godz. 23:59:59 – 23. Okres Rozliczeniowy.

Aktywność Miesięczna, okres ważności punktów

Do otrzymania comiesięcznej prowizji niezbędne jest posiadanie odpowiedniej Aktywności Miesięcznej (Poziom Konsumencki lub Poziom Biznesowy). **Liczy się ilość punktów zebranych poprzez zakupy dokonane w danym Okresie Rozliczeniowym.**

Zakupione produkty mają swoją wartość punktową, której ważność trwa tyle dni, ile dni ma miesiąc, w którym został dokonany zakup.

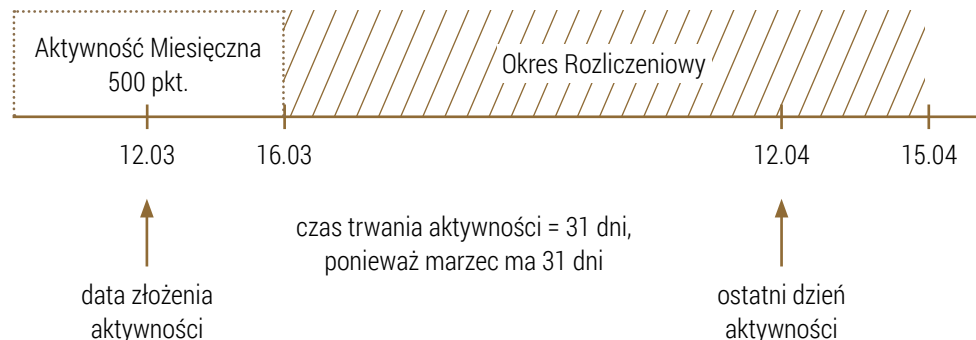


Przykład nr 1

Jeśli Klubowicz 12.03 dokonał Aktywności Miesięcznej na poziomie 500 pkt., to będzie ona ważna przez 31 dni (tyle dni ma miesiąc, w którym produkty zostały kupione), czyli do 12.04. Od 13.04 aktywność przestaje obowiązywać i należy dokonać jej ponownie.

Aktywność powinna zostać dokonana przed 12.04. Po tej dacie Klubowicz jest nieaktywny, tzn. nie widzi naliczeń prowizji. Jeśli nie dokona ponownej aktywności przed zakończeniem OR, tj. 15.04, nie otrzyma wynagrodzenia za miniony Okres Rozliczeniowy. W przypadku braku aktywności, pomimo że nie widać naliczeń, żadna z należnych prowizji nie przepada. Jest jedynie NIEWIDOCZNA do momentu dokonania przez Ciebie aktywności. Ważne aby w dniu zamknięcia OR Klubowicz posiadał właściwą aktywność, zgodnie z którą zostaną wyliczone wszystkie należne prowizje.

Okres trwania ważności punktów dla każdego zakupu liczony jest oddzielnie i sumowany.



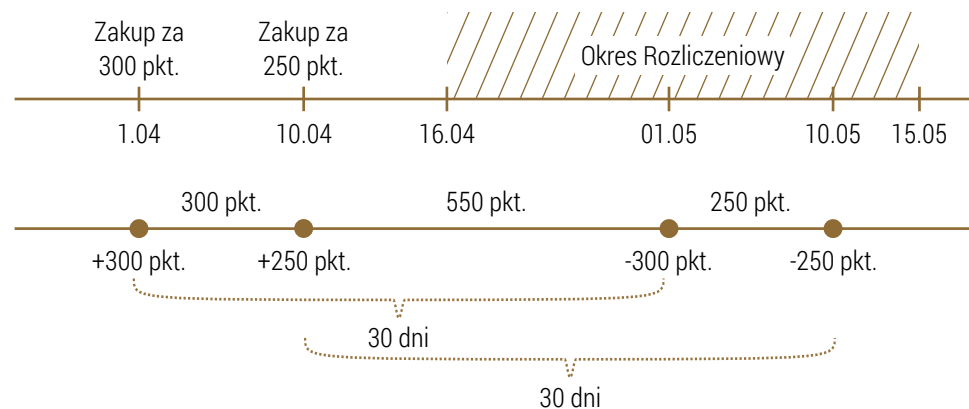
Przykład nr 2

Jeśli Klubowicz kupił 01.04 produkty o wartości 300 pkt., a następnie 10.04 dokupił produkty o wartości 250 pkt., to ważność punktów liczona jest w następujący sposób: w okresie od 1.04 do 10.04 posiada on 300 pkt., od 10.04 doliczane jest 250 pkt. i łącznie ma 550 pkt., aż do dnia 01.05, wtedy bowiem mija 30 dni ważności punktów uzyskanych z zamówienia złożonego w dniu 01.04. (liczymy 30 dni, gdyż miesiąc, w którym został dokonany zakup ma 30 dni). Od dnia 02.05 Klubowicz ma 250 pkt., aż do końca 10.05, w którym mija 30 dni ważności punktów uzyskanych z zamówienia dokonanego 10.04.

Powyższy przykład oznacza, że na zamknięcie OR w dniu 15.04 Klubowicz posiadał Aktywność Biznesową na poziomie min. 500 pkt., zgodnie z którą jest uprawniony do wszystkich naliczeń i premii opisanych w Planie Kompensacyjnym.

Ułatwione uzyskiwanie awansów

Mechanizm ten ułatwia uzyskanie awansu na pozycje kierownicze.



Przykład nr 3

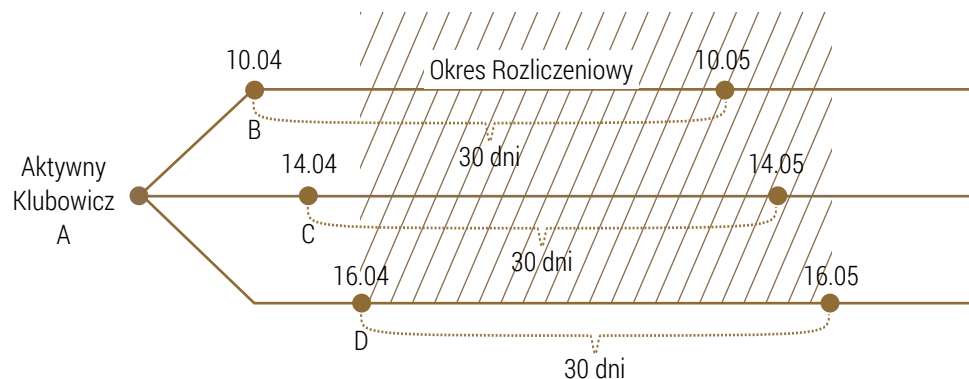
Do uzyskania pozycji Lidera Grupy należy posiadać 3 linie po 500 pkt. każda.

Klubowicz A (będący cały czas aktywnym) wprowadził osobiście do Klubu DuoLife 3 osoby: B, C i D: osobę B – 10.04, osobę C – 14.04, osobę D – 16.04 (czyli już w nowym Okresie Rozliczeniowym).

Okres aktywności tych osób liczony jest w następujący sposób:

B - od 10.04 - do 10.05 / C - od 14.04 - do 14.05 / D - od 16.04 - do 16.05

Aktywność jest ważna 30 dni, gdyż zakupy zostały dokonane w kwietniu, a kwiecień ma 30 dni. Klubowicz A w dniu 16.04 awansował na pozycję Lidera Grupy, pomimo tego, że osoby B i C nie dokonały jeszcze aktywności.





Struktura Kariery

Co to jest?

Jest to struktura Klubowiczów budowana przez Ciebie, osoby które osobiście zaprosisz do Klubu i kolejne. W Strukturze Kariery mogą pojawić się także osoby zarekomendowane przez Klubowiczów znajdujących się powyżej Ciebie w strukturze (tzw. Upline), jeżeli Ty zostałeś wskazany jako Sponsor nowej osoby.

Jak to działa?

To struktura, wg. obrotu której możesz osiągać kolejne stanowiska i być dodatkowo wynagradzany z tzw. Prowizji Stanowiskowych, Prowizji Wyrównawczych, Bonusu za Awans oraz Prowizji Rentierskich, Premii Złotego Lidera Grupy, Premii Producenta Złotego Lidera Grupy, Premii Udziałowej, Dyrektorskiej Premii Matching Bonus.

Struktura Rabatowa

Co to jest?

Jest to struktura Klubowiczów budowana przez Ciebie, osoby które osobiście zaprosisz do Klubu i kolejne. W Strukturze Rabatowej mogą pojawić się także osoby zarekomendowane przez Klubowiczów znajdujących się powyżej Ciebie w strukturze (tzw. Upline) i osoby przez nich zaproszone.

Jak to działa?

Struktura Rabatowa to struktura, wg. obrotu której jesteś wynagradzany z tzw. Prowizji Rabatowych.

Poczekalnia Struktury Kariery

Co to jest?

Jest to miejsce, do którego trafia Nowy Klubowicz zarekomendowany do Klubu DuoLife po opłaceniu pierwszego zamówienia.

Jak to działa?

Nowy Klubowicz, który się zarejestruje i opłaci pierwsze zamówienie zostaje umieszczony w Poczekalni Struktury Kariery u danej Osoby Rekomendującej.

W ciągu max. 72 godzin należy zdecydować czy dany Klubowicz ma zostać w strukturze Osoby Rekomendującej, czy ma zostać dopisany do innego Sponsora. Gdy zdecydujesz, gdzie go umieścisz wybierz na drzewie Struktury Kariery miejsce pod odpowiednim Sponsorem i kliknij (+), tym samym dodasz w to miejsce Nowego Klubowicza. W takim przypadku Nowy Klubowicz zostanie umieszczony pod wskazanym Sponsorem, budując tym samym jego Strukturę Kariery, ale Ty nadal pozostaniesz jego Osobą Rekomendującą. Z tego tytułu zostaniesz wynagrodzony osobistą Prowizją z marży.

Jeśli w ciągu 72 godzin nie wskażesz miejsca u innego Sponsora, tym Sponsorem automatycznie staniesz się Ty. W takim przypadku będziesz zarówno Osobą Rekomendującą, jak i Sponsorem.





Poczekalnia Struktury Rabatowej

Co to jest?

Jest to miejsce, do którego trafia Nowy Klubowicz, który został już umieszczony w Strukturze Kariery u danego Sponsora i oczekuje na umiejscowienie w Strukturze Rabatowej.

Jak to działa?

Klubowicz, który został już umieszczony w Strukturze Kariery wybranego Sponsora pojawia się w Poczekalni Struktury Rabatowej Osoby Rekomendującej. **Jako Osoba Rekomendująca w ciągu max. 72 godzin powinieneś zdecydować, w którym miejscu Struktury Rabatowej Sponsora umieścić Nowego Klubowicza.** Gdy zdecydujesz, gdzie go umieścić wybierz na drzewie Struktury Rabatowej miejsce pod odpowiednim Klubowiczem i kliknij (+). Tym samym dodasz w to miejsce Nowego Klubowicza. **Jeśli w ciągu 72 godzin nie wskażesz miejsca umieszczenia Nowego Klubowicza, system automatycznie umieści Nowego Klubowicza w Strukturze Rabatowej Sponsora, w pierwszym wolnym miejscu od góry, od lewej strony Struktury Rabatowej.**

Okresy karencji

Co to jest?

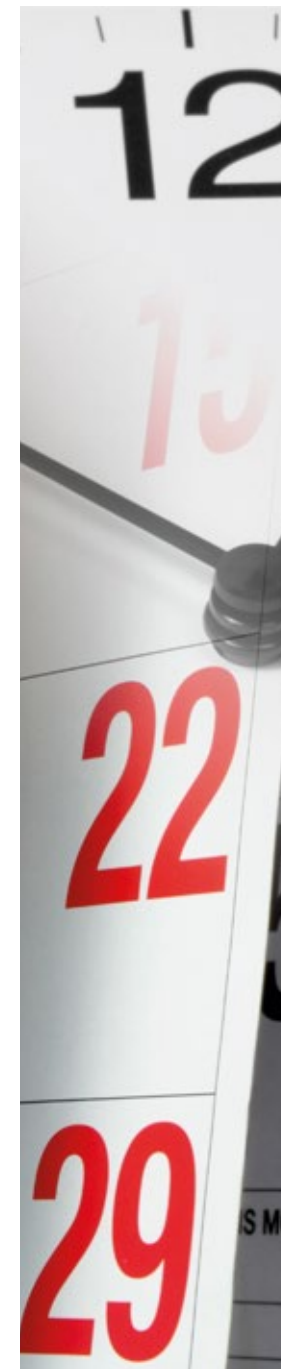
Okres, podczas którego nawet jeśli nie spełniasz warunków kwalifikacji na dane stanowisko, nadal jesteś wynagradzany zgodnie z osiągniętą pozycją.

Jak to działa?

Jeśli w którymś Okresie Rozliczeniowym nie spełnisz wymagań do awansu, w systemie pojawi się informacja, że posiadasz daną pozycję, ale jesteś w okresie karencji. W takim przypadku nadal otrzymujesz prowizję przysługującą na danym stanowisku.

Okresy karencji dla danych pozycji

Pozycja	Okres karencji
Lider Zespołu	1 miesiąc
Kierownik Zespołu	2 miesiące
Menadżer Regionalny	3 miesiące
Senior Menadżer	4 miesiące
Dyrektor Regionalny	6 miesięcy
Dyrektor Krajowy	8 miesięcy
Dyrektor Międzynarodowy	12 miesięcy
Dyrektor Generalny	12 miesięcy
Vice Prezydent	12 miesięcy
Prezydent	12 miesięcy
Global Prezydent	12 miesięcy



Wymagania dotyczące pobierania wynagrodzenia/rabatu ze Struktury Rabatowej

0 Osób Zarekomendowanych

wynagrodzenie z ograniczeniem **150 zł / 300 zł**

- Klubowicz, przy Aktywności Miesięcznej na poziomie Konsumenckim (**min. 250 pkt.**), który **nie zarekomendował** do Klubu **żadnej osoby** może otrzymać maksymalnie **150 zł prowizji/rabatu ze Struktury Rabatowej**.

- Klubowicz, przy Aktywności Miesięcznej na poziomie Biznesowym (**min. 500 pkt.**), który **nie zarekomendował** do Klubu **żadnej osoby** może otrzymać maksymalnie **300 zł prowizji/rabatu ze Struktury Rabatowej**.

1 Osoba Zarekomendowana

wynagrodzenie z ograniczeniem **250 zł / 500 zł**

- Klubowicz, przy Aktywności Miesięcznej na poziomie Konsumenckim (**min. 250 pkt.**), który zarekomendował do Klubu **1 osobę*** (**min. na poziomie 250 pkt.**) i posiada **1 aktywną linię** (**min. na poziomie 500 pkt.**) **w Strukturze Kariery** (częścią linii aktywnej Struktury Kariery może być osobiście wprowadzony Klubowicz na poziomie min. 250 pkt.) może otrzymać maksymalnie **250 zł prowizji/rabatu ze Struktury Rabatowej**.

- Klubowicz, przy Aktywności Miesięcznej na poziomie Biznesowym (**min. 500 pkt.**), który zarekomendował do Klubu **1 osobę*** (**min. na poziomie 250 pkt.**) i posiada **1 aktywną linię** (**min. na poziomie 500 pkt.**) **w Strukturze Kariery** (częścią linii aktywnej Struktury Kariery może być osobiście wprowadzony Klubowicz na poziomie min. 250 pkt.) może otrzymać maksymalnie **500 zł prowizji/rabatu ze Struktury Rabatowej**.



2 Osoby Zarekomendowane

wynagrodzenie z ograniczeniem **500 zł / 1000 zł**

- Klubowicz, przy Aktywności Miesięcznej na poziomie Konsumenckim (**min. 250 pkt.**), który zarekomendował do Klubu **2 osoby*** (**min. na poziomie 250 pkt.**) i posiada **2 aktywne linie** (**min. na poziomie 500 pkt. każda**) **w Strukturze Kariery** (częścią linii aktywnych Struktury Kariery mogą być osobiście wprowadzeni Klubowicze

na poziomie min. 250 pkt.) może otrzymać maksymalnie **500 zł prowizji/rabatu ze Struktury Rabatowej**.

- Klubowicz, przy Aktywności Miesięcznej na poziomie Biznesowym (**min. 500 pkt.**), który zarekomendował do Klubu **2 osoby*** (**min. na poziomie 250 pkt.**) i posiada



2 aktywne linie (min. na poziomie 500 pkt. każda) w Strukturze Kariery (częścią linii aktywnych Struktury Kariery mogą być osobiście wprowadzeni Klubowicze

na poziomie min. 250 pkt) może otrzymać maksymalnie **1000 zł prowizji/rabatu ze Struktury Rabatowej**.

3 Osoby Zarekomendowane

wynagrodzenie bez ograniczeń



- Klubowicz, przy Aktywności Miesięcznej na poziomie Biznesowym (**min. 500 pkt.**), który zarekomendował do Klubu **3 osoby*** (**min. na poziomie 250 pkt. każda**) i posiada **3 aktywne linie** (**min. na poziomie 500 pkt.**

każda) **w Strukturze Kariery** (częścią linii aktywnych Struktury Kariery mogą być osobiście wprowadzeni Klubowicze każdy na poziomie min. 250 pkt.), **może zarabiać bez ograniczeń ze Struktury Rabatowej**.

* osoby osobiście zarekomendowane (osobiście wprowadzone) na min. 250 pkt. **mogą zostać umieszczone w 3 osobnych liniach Struktury Kariery lub wszystkie w 1 linii Struktury Kariery**. Innymi słowy, umieszczenie osobiście zarekomendowanych osób w Strukturze Kariery jest dowolne. Zalecane jest jednak, umieszczanie ich na dole w trzech osobnych liniach Struktury Kariery.

Osobiście zarekomendowane osoby liczone są historycznie, co oznacza, że dają Osobie Rekomendującej dożywotnią kwalifikację, bez względu na ich późniejszą kwalifikację miesięczną.

Przykład

Aby zarabiać bez ograniczeń ze Struktury Rabatowej należy:

- ☑ mieć 3 aktywne linie Struktury Kariery (aktywna linia Struktury Kariery to Klubowicz z obrotem struktury zrealizowanym, łącznie z obrotem własnym, na poziomie min. 500 pkt. umieszczony bezpośrednio pod Tobą w Strukturze Kariery),
- ☑ mieć osobiście historycznie zarekomendowane 3 osoby, każda na min. 250 pkt. Osoby te mogą znajdować się w 3 osobnych liniach lub wszystkie w 1 linii. Liczą się osoby zarekomendowane przez Ciebie w dowolnym momencie Twojej współpracy z DL. Nie jest istotne czy utrzymują aktywność.

1. Bonus Lojalnościowy

Co to jest?

Bonus przyznawany jest za utrzymanie odpowiedniej aktywności własnej w kolejnych Okresach Rozliczeniowych. Wypłacany jest on w formie gratisowych produktów DuoLife. Koszt zakupu tych produktów wynosi symboliczne 1 zł. Bonus jest przyznawany co każdy okres rozliczeniowy (zaczynając od 2 okresu rozliczeniowego).

Jak to działa?

Schemat Bonusu wraz z produktami, które dostajecie w jego ramach, wygląda następująco:

Okres rozliczeniowy	Wykonane zamówienie za min. 250 pkt	Wykonane zamówienie za min. 500 pkt
1 OR	brak bonusu lojalnościowego	brak bonusu lojalnościowego
2 OR	+ beeCrunchy za 1 zł	+ Moja Krew za 1 zł
3 OR	+ beeCrunchy za 1 zł	+ Moja Krew za 1 zł
4 OR	+ Moja Krew za 1 zł	+ DuoLife Dzień/Noc za 1 zł
5 OR	+ beeCrunchy za 1 zł	+ Moja Krew za 1 zł
6 OR	+ beeCrunchy za 1 zł	+ Moja Krew za 1 zł
7 OR	+ beeCrunchy za 1 zł	+ Moja Krew za 1 zł
8 OR	+ Moja Krew za 1 zł	+ DuoLife Dzień/Noc za 1 zł
9 OR	+ beeCrunchy za 1 zł	+ Moja Krew za 1 zł
10 OR	+ beeCrunchy za 1 zł	+ Moja Krew za 1 zł
11 OR	+ beeCrunchy za 1 zł	+ Moja Krew za 1 zł
12 OR	+ Moja Krew za 1 zł	+ DuoLife Dzień/Noc za 1 zł

*OR - Okres Rozliczeniowy

Pamiętaj: jeżeli jesteś na drodze do odebrania bonusu według starych zasad, możesz to zrobić do trzech miesięcy od startu nowego Bonusu Lojalnościowego (czyli do 15.06.2020). Po tym czasie automatycznie zostaniesz przekierowany na nową, opisaną wyżej, ścieżkę Bonusu Lojalnościowego.

Pamiętaj:

Przerwanie systematycznego kupowania produktów lub kupienie produktów o wartości mniejszej niż 250 pkt. skutkuje przerwaniem udziału w promocji. Aby ponownie wziąć w niej udział, należy dokonać odpowiedniego zakupu. W takim przypadku poprzednie miesiące nie są liczone.

Opinie naszych Klubowiczów:



Dariusz Mietlicki
Dyrektor Krajowy

Plan Kompensacyjny DuoLife to spełnienie moich marzeń o szczęśliwym życiu. Czy jesteś przedsiębiorcą o dużych ambicjach, czy osobą która dopiero stawia pierwsze kroki w biznesie - znajdziesz w nim ścieżkę dla siebie!



Dietmar Dahmen
Dyrektor Międzynarodowy

Plan Kompensacyjny DuoLife w genialny i perfekcyjny sposób wspiera prowadzenie i ideę Biznesowych Klubów Zdrowia. BKZ jest idealnym połączeniem dwóch najważniejszych potrzeb człowieka:

1. Zdrowia jako fundamentu. Pozyskiwanie niezbędnej wiedzy, aby zadbać o bezpieczeństwo zdrowotne

2. Możliwości osiągania dodatkowych przychodów – bezpieczeństwo finansowo-materiałne.

Mam do Ciebie pytanie: żyjesz po to, żeby pracować, czy pracujesz i rozwijasz się po to, żeby mieć lepsze życie?



2. Prowizje za sprzedaż detaliczną

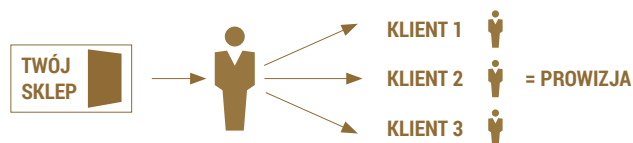
Co to jest?

Jest to prowizja przyznawana za sprzedaż produktów DuoLife każdemu Klubowiczowi posiadającemu Aktywność Własną, który skutecznie poleca produkty DuoLife. Prowizję uzyskuje się z różnicy pomiędzy ceną klubową a rynkową.

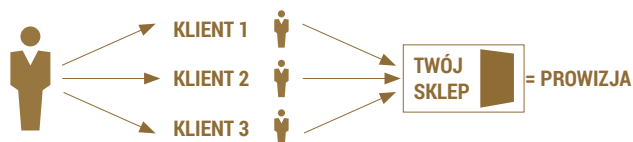
Jak to działa?

Prowizje pomiędzy 30% a 40% możesz uzyskać na 2 sposoby:

1. Kupujesz produkty w cenach klubowych i odsprzedażasz je Klientom po cenach rynkowych.



2. Wystarczy, że zaprosisz Klienta do swojego sklepu poprzez wysłanie mu odpowiedniego linku. Zakupione przez niego produkty zostaną wysłane przez DuoLife na wskazany adres, a prowizja będzie naliczona na Twoje konto.



Przykład wysokości prowizji za sprzedaż detaliczną.

Zestaw DuoLife Dzień i Noc: cena rynkowa = 350 zł, cena klubowa = 250 zł, czyli prowizja = 100 zł.

DuoLife Medical Formula: cena rynkowa = 99,80 zł, cena klubowa = 79,80 zł, czyli prowizja = 20 zł.

Aloes/ VitaC/ Chlorofil/ Moja Krew Chlorofil: cena rynkowa = 97 zł, cena klubowa = 75 zł, czyli prowizja = 22 zł.

DuoLife Collagen: cena rynkowa = 129 zł, cena klubowa = 89 zł, czyli prowizja = 40 zł.

Opinie naszych Klubowiczów:



Łukasz Kołodziej
Dyrektor Międzynarodowy

Plan Kompensacyjny to nie tylko plan wynagrodzeń to przede wszystkim spójność tego planu z założeniami Softmarketing®, co powoduje iż jest on bardzo efektywny. Widziałem wiele różnych możliwości na rynku, ale nie zawsze to, co na kartce, wygląda tak samo w rzeczywistości. To czego doświadczam z obecnym systemem to jego prostota, przejrzystość, a przede wszystkim szybkość działania zmieniająca styl życia Klubowiczów.



Katarzyna i Zbigniew Bystrzanowscy
Dyrektorzy Krajowi

Od 18 lat działamy w różnych projektach z Planami Kompensacyjnymi, które rzadko wynagradzały proporcjonalnie do zaangażowania. W wielu programach liczył się tylko zysk firmy. Brakowało nam „tego czegoś”.

Plan Kompensacyjny DuoLife daje odczuć, że dla właścicieli tej Firmy rzeczywiście liczy się człowiek.

Jest skrojony na miarę potrzeb każdego Klubowicza, dlatego mogliśmy zająć się wyłącznie promowaniem DuoLife.



Piotr Kania
Dyrektor Krajowy

Przyglądając się wielu możliwościom na rynku, wiedziałem o tym, że dobrze skonstruowany plan marketingowy świadczy o możliwościach zarobkowych i jest podstawą do tego, żeby podjąć decyzję o współpracy.

To jest prawdziwy majstersztyk, który pozwala sprawiedliwie zarabiać na każdym etapie współpracy, zaczynając od tzw. szybkiego startu, poprzez dochód przejściowy, który zastępuje dotychczasowe zarobki, po drodze korzystając z programu flotowego jeżdżąc nowym autem, jakim jest Mercedes, lub Jaguar. Ten plan, to kompletny system zapewniający dochody na każdym poziomie, a wisienką na torcie, to prawdziwy dochód pasywny, który jest powtarzalny, pozwalający w moim przypadku osiągać styl życia, o jakim mogłem tylko pomarzyć.



3. Prowizje z marży

Co to jest?

Prowizja przyznawana każdemu zarejestrowanemu Klubowiczowi, bez względu na to czy posiada Aktywność Własną czy nie, za skuteczne zarekomendowanie do Klubu DuoLife Nowego Klubowicza. Prowizję uzyskuje się jednorazowo w zależności od rodzaju pierwszego zamówienia wybranego przez Nowego Klubowicza.

Jak to działa?

Każda osoba, przystępująca do Klubu DuoLife, która wypełni formularz rejestracji z Twojego zaproszenia (linku referencyjnego) jest umieszczana w Twojej Strukturze Kariery.

Wysokość prowizji, którą uzyskujesz z tego tytułu, uzależniona jest od ilości zakupionych produktów w pierwszym zamówieniu wybranych przez Rekomendowanego przez Ciebie nowego Klubowicza i wysokość ich marży.

Osoba, która skutecznie zarekomendowała do Klubu DuoLife Nowego Klubowicza, a nie posiada Aktywności Własnej, również zarabia prowizję z marży.

- Pierwsze Zamówienie DuoLife - Poziom Konsumencki (250 pkt.)

- Pierwsze Zamówienie DuoLife - Poziom Biznesowy (500 pkt.)

Przykładowe zamówienie na poziomie biznesowym to np. 1 Pakiet Produktowy DuoLife

Pamiętaj:

Skutecznym narzędziem pomagającym promować DuoLife są spotkania z cyklu Business Development Seminars, Leadership Development Seminars, konferencje Poznaj Softmarketing® czy konferencje odbywające się w ramach Kampanii Żyję Świadomie i inne wydarzenia organizowane przez Firmę i jej Partnerów.

Opinie naszych Klubowiczów:



Anna Majorczyk-Reiter
Dyrektor Krajowy

To szczególnie system wynagrodzeń, prosty i zrozumiały. Klubowicz wybiera własną drogę do osiągnięcia satysfakcjonujących dochodów, a zwiększając je, równocześnie awansuje. Dodatkowe bonusy mobilizują do działania i rozwijania „swojej firmy”.

Plan Kompensacyjny wspiera wysiłki każdego Klubowicza, kompresja to „turbo doładowanie”, a wisienką na torcie może być własny Mercedes lub Jaguar.



Tomasz Damian
Dyrektor Krajowy

Jako osoba robiąca ten biznes w większości przy użyciu Internetu, doceniam szczególnie fakt, że plan marketingowy jest skonstruowany w sposób umożliwiający pomoc moim struktrom. Nic nie motywuje moich ludzi tak mocno jak sytuacja, kiedy otrzymują wsparcie od linii sponsorskich. Takiego czegoś nie miałem nigdzie wcześniej. Rewelacja, polecam!



Aleksandr Kazulin
Dyrektor Krajowy

Unikatowy plan wynagrodzeń. Połączenie najlepszych rozwiązań z branży daje możliwość zarobków dla każdego, niezależnie od doświadczenia i podejścia biznesowego.

Matching bonus (zarobek od zarobków), spójny z filozofią "człowiek w centrum". Jest to podejście win-win. Zarabiam jeszcze więcej, pomagając innym zwiększać ich dochody.

4. Liderska

Premia Udziałowa dla ZLG

Złoty Lider Grupy (ZLG) Status* nadający prawo do otrzymania **1 udziału** z puli Liderskiej Premii Udziałowej dla Liderów Grupy (LG) ze statusem ZLG**

*Status ZLG uzyskuje Klubowicz awansując na pozycję Lidera Grupy posiadając aktywność własną na poziomie min. 250 punktów (zalecane 500 pkt.) w pierwsze 30 dni od momentu rejestracji w DuoLife, po tym okresie, status ZLG może uzyskać jedynie poprzez awans na Młodszego Lidera Zespołu lub wyżej.

Ten udział wypłacany jest w **każdym** Okresie Rozliczeniowym, w którym Klubowicz posiadający status ZLG jest kwalifikowanym Liderem Grupy. Rozliczenie LPU dla Liderów Grupy ze statusem ZLG następuje razem z rozliczeniem danego Okresu Rozliczeniowego. Status Złotego Lidera Grupy nadawany jest dożywotnio.

** Pula Liderskiej Premii Udziałowej (LPU) dla Liderów Grupy ze statusem ZLG stanowi **1,5%** comiesięcznego, całego obrotu punktowego Firmy. Wartość jednego udziału wyliczana jest poprzez podzielenie puli LPU przez ilość wszystkich kwalifikowanych Liderów Grupy ze statusem Złotego Lidera Grupy w danym Okresie Rozliczeniowym.

Opinie naszych Klubowiczów:



Marek Mazur
Dyrektor Regionalny

Liderska Premia Udziałowa jest ewenementem na skalę światową. Możliwość brania udziału w podziale % w globalnym obrocie firmy mając 3 aktywne osoby pokazuje, że model biznesowy Softmarketing® stawia w 100% Człowieka w Centrum Uwagi. Pozwala to na wzrastanie i budowanie struktur opartych na 3 kluczowych osobach, które duplikują ten sam proces działania.

5. Liderska

Premia Udziałowa dla MLZ

Młodszy Lider Zespołu (4000 pkt)* bierze udział w podziale **1,5%** całego obrotu punktowego Firmy.

- w momencie kiedy awansujesz na stanowisko Młodszego Lidera Zespołu*, w danym Okresie Rozliczeniowym otrzymujesz jeden udział do podziału z **1,5%** całego obrotu punktowego Firmy, przeznaczonego w podziale dla wszystkich Młodszych Liderów Zespołu*.

- bierzesz udział w podziale **1,5%** całego obrotu punktowego Firmy przeznaczonego do podziału dla wszystkich Młodszych Liderów Zespołu* tak długo, jak długo posiadasz aktywny status Młodszego Lidera Zespołu*.

* Aktywność własna na poziomie min. 500 pkt.

Opinie naszych Klubowiczów:



Jerzy Krzewicki
Dyrektor Regionalny

Uważam, że inicjatywa nowego stanowiska Młodszego Lidera Zespołu jest bardzo dobrym pomysłem. Dzięki nowemu stanowisku jeszcze szybciej będzie można zarobić na własną aktywność i kolejny awans przed Liderem Zespołu co da dodatkową motywację naszym klubowiczom.



6. Lidera

Premia Udziałowa dla LZ

Lider Zespołu bierze udział w podziale **2%** całego obrotu punktowego Firmy

- w momencie kiedy awansujesz na stanowisko Lidera Zespołu, w danym Okresie Rozliczeniowym otrzymujesz jeden udział do podziału z **2%** całego obrotu punktowego Firmy, przeznaczonego do podziału dla wszystkich Liderów Zespołu.

- bierzesz udział w podziale **2%** całego obrotu punktowego Firmy przeznaczonego do podziału dla wszystkich Liderów Zespołu tak długo, jak długo posiadasz aktywny status Lidera Zespołu.

- jeżeli posiadasz status Lidera Zespołu w karencji nie bierzesz udziału w Liderkiej Premii Udziałowej. Tym samym nie uczestniczysz w podziale **2%** całego obrotu punktowego Firmy, przeznaczonego do podziału dla wszystkich Liderów Zespołu, oraz nie uczestniczysz w podziale **1,5%** całego obrotu punktowego Firmy, przeznaczonego do podziału dla wszystkich Liderów Grupy oraz Młodszych Liderów Zespołu.

Opinie naszych Klubowiczów:



Piotr Gotowicki
Dyrektor Międzynarodowy

Liderska Premia Udziałowa jest jednym w ważniejszych punktów planu wynagrodzeń DL. W wielu planach tzw. „odcięcia” powodują, że awans osoby poniżej w organizacji w przypadku braku odpowiedniej równowagi nie zawsze wiąże się z awansem lidera, który pomagał w awansie osoby poniżej, a to w konsekwencji nie motywuje do pomagania, bo wzrost obrotu niekoniecznie prowadzi do wzrostu wynagrodzenia. LPU jest wynagrodzeniem niezależnym od układu w organizacji.

7. Kierownicza

Premia Udziałowa dla KZ

Kierownik Zespołu bierze udział w podziale **1,5%** całego obrotu punktowego Firmy

- w momencie kiedy awansujesz na stanowisko Kierownika Zespołu, w danym Okresie Rozliczeniowym otrzymujesz jeden udział w podziale z **1,5%** całego obrotu punktowego Firmy, przeznaczonego do podziału dla wszystkich Kierowników Zespołu.

- bierzesz udział w podziale **1,5%** całego obrotu punktowego Firmy przeznaczonego do podziału dla wszystkich Kierowników Zespołu tak długo, jak długo posiadasz aktywny status Kierownika Zespołu.

- jeżeli posiadasz status Kierownika Zespołu w Karencji nie bierzesz udziału w Kierowniczej Premii Udziałowej. Tym samym nie uczestniczysz w podziale **1,5%** całego obrotu punktowego Firmy, przeznaczonego do podziału dla wszystkich Kierowników Zespołu, oraz nie uczestniczysz w podziale **1,5%** lub **2%** całego obrotu punktowego Firmy, przeznaczonego do podziału dla wszystkich Liderów Grupy, Młodszych Liderów Zespołu lub Liderów Zespołu.

- będąc na Stanowisku Kierownika Zespołu nie bierzesz udziału w podziale **1,5%** całego obrotu punktowego Firmy przeznaczonego do podziału dla Liderów Zespołu.

- awansując na stanowisko Menadżera Regionalnego, w przejściowym Okresie Rozliczeniowym jeszcze jesteś wynagradzany jako Kierownik Zespołu. Nadal bierzesz udział w podziale **1,5%** całego obrotu punktowego Firmy, przeznaczonego do podziału dla Kierowników Zespołu, do czasu kiedy nie uzyskasz wynagrodzenia z tytułu Prowizji Kierowniczej zgodnie ze z stanowiskiem Menadżera Regionalnego.



8. Zasada 30 dni w wypłacanych Premiach Udziałowych

Co to jest?

Jeżeli awansujesz w ramach jednego Okresu Rozliczeniowego na kilka pozycji w Strukturze kariery, które wynagradzane są premią udziałową, otrzymasz ją z tytułu osiągnięcia każdego stanowiska w ramach tego Okresu Rozliczeniowego.

Jak to działa?

Przykład 1:

Rejestrujesz się do Klubu DuoLife jako nowy Klubowicz i w ramach Okresu Rozliczeniowego, w którym się zarejestrowałeś uzyskujesz status Złotego Lidera Grupy, awansujesz na Młodszego Lidera Zespołu i awansujesz na Lidera Zespołu. Wówczas otrzymujesz premię udziałową:

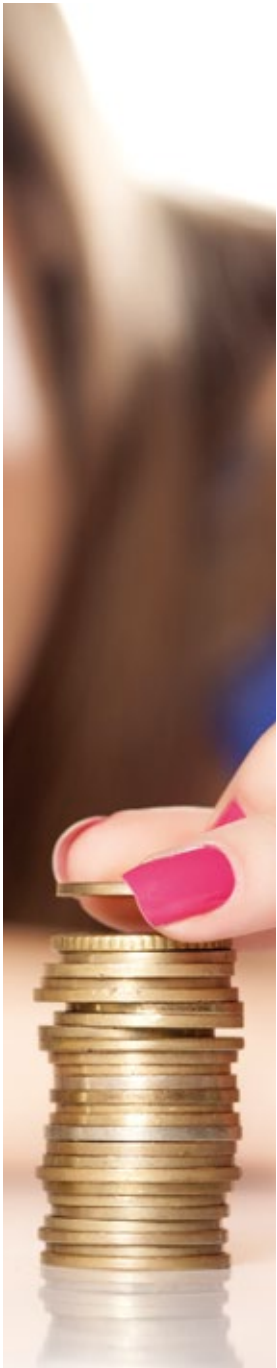
- jednego udziału w **1,5%** obrotu punktowego Firmy jako ZLG,
- jeden udział w **1,5%** obrotu punktowego firmy jako MLZ
- jeden udział w **2%** obrotu punktowego Firmy jako LZ.

Przykład 2:

Jesteś już zarejestrowanym Klubowiczem lub Klientem Preferowanym jakiś czas (np. 4 miesiące), do tej pory tylko korzystałeś z produktów i podejmujesz decyzję o aktywnym budowaniu kariery w ramach Klubu DuoLife. Jeżeli wówczas w ramach jednego Okresu Rozliczeniowego awansujesz np. na Kierownika Zespołu, to „po drodze” osiągasz stanowisko Lidera Grupy, Młodszego Lidera Zespołu, Lidera Zespołu, aż do Kierownika Zespołu, to w jednym Okresie Rozliczeniowym przysługuje Ci premia udziałowa z tytułu osiągnięcia pozycji MLZ, LZ i KZ. Co oznacza, że otrzymujesz premię udziałową:

- jednego udziału w **1,5%** obrotu punktowego Firmy jako MLZ,
- jeden udział w **2%** obrotu punktowego firmy jako LZ,
- jeden udział w **1,5%** obrotu punktowego Firmy jako KZ.

Nie przysługuje Ci premia udziałowa z tytułu osiągnięcia ZLG, ponieważ Twoje pierwsze 30 dni od momentu rejestracji już wygasło.



9. Prowizje Rabatowe

Co to jest?

Comiesięczna prowizja przyznawana każdemu Klubowiczowi posiadającemu w danym Okresie Rozliczeniowym Aktywność Własną. Wyliczana jest z obrotu Klubowiczów umieszczonych na kilku poziomach Struktury Rabatowej.

Wysokość prowizji uzależniona jest od poziomu Twojej Aktywności Własnej (poziom Konsumencki lub Biznesowy).

Jak to działa?

Każda osoba, którą rekomendujesz, umieszczana jest w Twojej Strukturze Kariery, następnie zostaje wpisana do Twojej Struktury Rabatowej.

Na początku bezpośrednio pod Tobą w strukturze znajdują się 3 wolne miejsca, w których możesz umieścić zaproszone przez Ciebie osoby. **Od momentu, gdy osiągniesz stanowisko Lidera Zespołu możesz bez ograniczeń otwierać kolejne linie w Strukturze Rabatowej.**

Prowizje/Rabaty przy Twojej Aktywności na poziomie Konsumenckim 250 pkt. lub Biznesowym - min. 500 pkt.

Prowizje przy Aktywności na poziomie Biznesowym			
Ilość aktywnych Klubowiczów	Procent (%) na danym poziomie	Prowizje z poziomu na podstawie obrotu 500 pkt na osobę	Prowizja razem
Poziom 1			
3	5%	75,00 zł	75,00 zł
Poziom 2			
9	4%	180,00 zł	255,00 zł
Poziom 3			
27	4%	540,00 zł	795,00 zł
Poziom 4			
81	3%	1215,00 zł	2010,00 zł
Poziom 5			
243	3%	3645,00 zł	5655,00 zł
Poziom 6			
729	2%	7290,00 zł	12945,00 zł
Razem			
Suma: 1092			12945,00 zł

Pamiętaj:

Jeśli Twoja Aktywność Miesięczna będzie na poziomie Biznesowym, zarabiasz widoczny w tabeli procent od pełnego obrotu Twojej Struktury Rabatowej. Jeśli ktoś zrobił obrót w wysokości 1.000 pkt., to prowizja jest liczona od 1.000 pkt.

Struktura Rabatowa – od Lidera Zespołu wzwyż
Struktura Rabatowa – Prowizje rabatowe – max. do 6 poziomu.

Prowizje przy Aktywności Biznesowej			
Ilość aktywnych Klubowiczów	Procent (%) na danym poziomie	Prowizja z poziomu na podstawie średniego obrotu 500 pkt. na osobę	Prowizja razem
Poziom 1			
3...∞	5%	∞	∞
Poziom 2			
9...∞	4%	∞	∞
Poziom 3			
27...∞	4%	∞	∞
Poziom 4			
81...∞	3%	∞	∞
Poziom 5			
243...∞	3%	∞	∞
Poziom 6			
729...∞	2%	∞	∞
Razem			
Suma: ∞		∞	∞

Lider Zespołu*
otwiera kolejną strukturę pionową w szerokości.

Może to robić w nieskończoność.

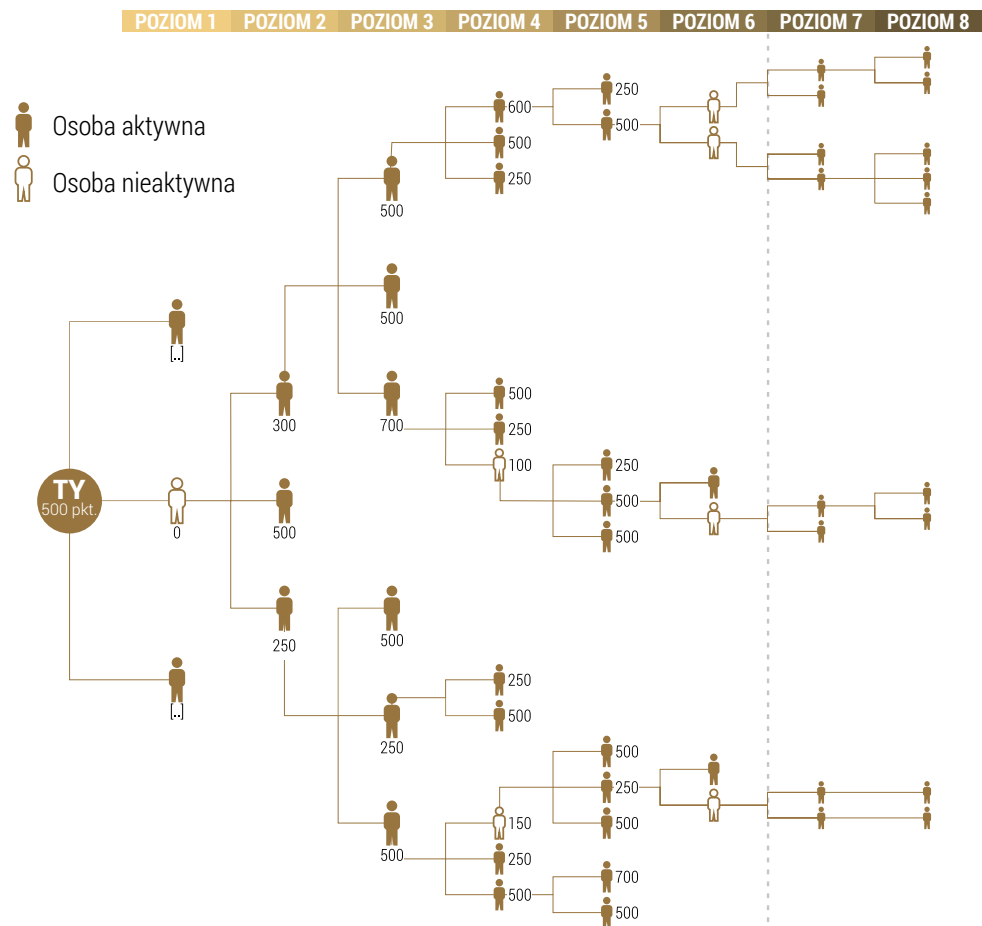
Otwieranie kolejnych pionowych struktur nie jest obowiązkiem.

***Lider Zespołu** posiada obrót w linii otwartej Struktury Kariery na poziomie min. 8.000 pkt. z podziałem 60% w najsilniejszej linii i 40% w pozostałych. W każdej z 3 linii musi znajdować się min. 500 pkt.

Kompresja - wyjątkowy mechanizm

Do wyliczenia premii stosujemy zasadę Kompresji. Zgodnie z nią liczeni są tylko Aktywni Klubowicze, czyli osoby mające w danym Okresie Rozliczeniowym obrót wynoszący min. 250 pkt. Obrót poniżej 250 pkt. doliczany jest Klubowiczom, którzy znajdują się powyżej w strukturze

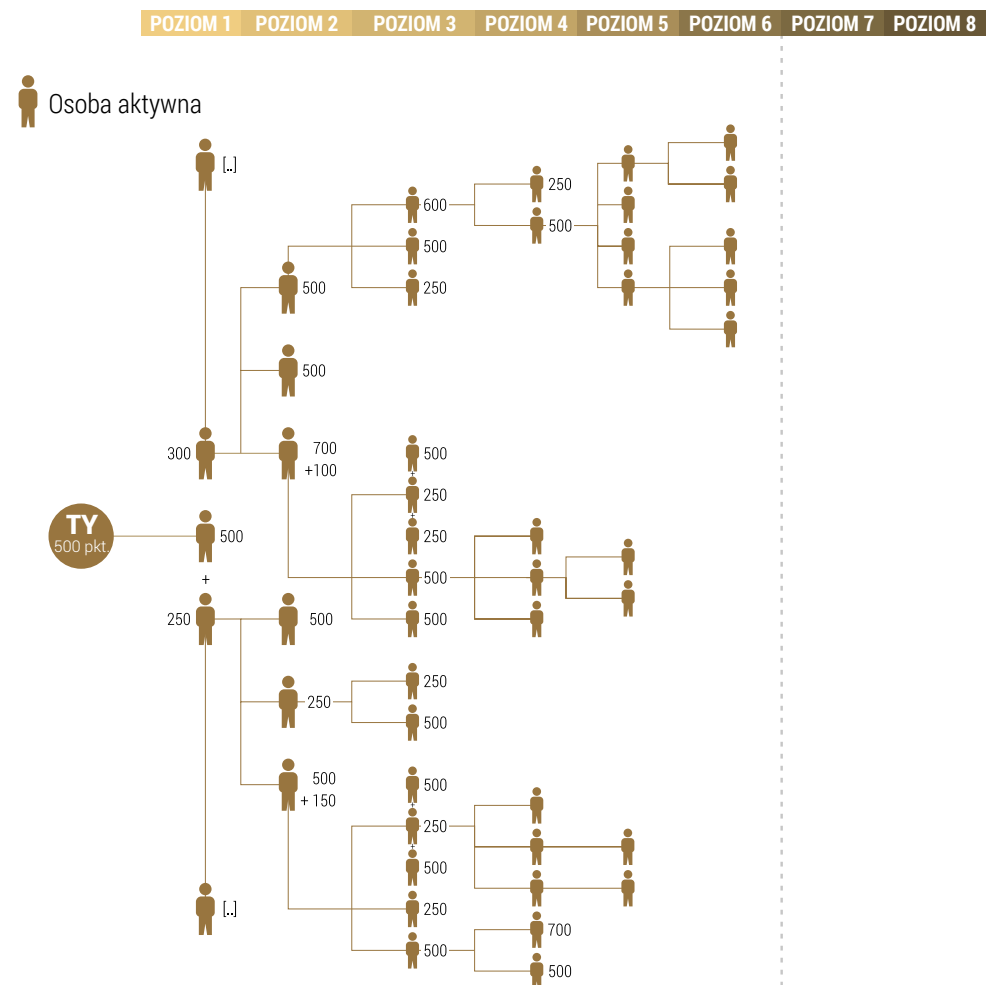
Stan przed kompresją



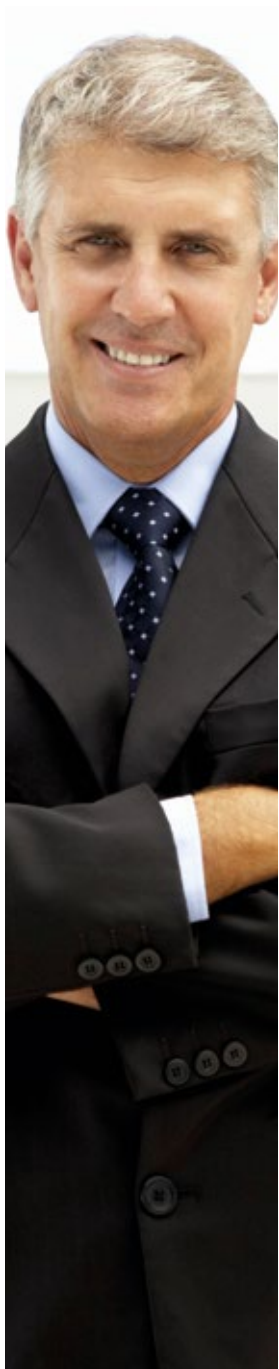
Prowizje/Rabaty uzyskujesz od 6 poziomu.

i mają co najmniej 250 pkt. obrotu własnego. Osoby nieaktywne nie blokują zatem miejsc. Na moment wyliczania premii na ich miejsce przesuwani są aktywni Klubowicze z dołu struktury. Tym sposobem Twój dochód jest maksymalnie zwiększany.

Stan po kompresji



Prowizje/Rabaty uzyskujesz od 6 poziomu.



10. Prowizje Stanowiskowe

Co to jest?

Comiesięczne prowizje przyznawane Klubowiczom, posiadającym odpowiednie stanowiska w strukturze kariery (min. Lider Zespołu). W zależności od posiadanego stanowiska dana osoba otrzymuje prowizję z Linii Otwartej swojej Struktury Kariery (opis str. 20).

Linia otwarta - to cała Twoja struktura, aż do osoby będącej na tej samej co Ty, bądź wyższej pozycji.



Jak to działa?

Konsekwentnie promując Klub DuoLife, razem z zespołem zaczynacie osiągać coraz większe obroty, co automatycznie pozwala Ci awansować na wyższe pozycje. Każdy awans oznacza dostęp do nowych, lepszych prowizji.

Kryteria awansów w Klubie DuoLife	
Lider Grupy (LG)	3 aktywne linie* po 500 pkt. + obrót własny**
Młodszy Lider Zespołu (MLZ)	Min. 3 aktywne linie* + 4.000 pkt. obrotu (wliczając w to maksymalnie 2.000 pkt obrotu własnego**) + reguła 60%***
Lider Zespołu (LZ)	Min. 3 aktywne linie* + 8.000 pkt. obrotu (wliczając w to maksymalnie 2.000 pkt obrotu własnego**) + reguła 60%***
Kierownik Zespołu (KZ)	Min. 3 aktywne linie* + 25.000 pkt. obrotu (wliczając w to maksymalnie 2.000 pkt obrotu własnego**) + reguła 60%***
Menadżer Regionalny (MR)	Min. 3 aktywne linie* + 50.000 pkt. obrotu (wliczając w to maksymalnie 2.000 pkt obrotu własnego**) + reguła 60%***
Senior Menadżer (SM)	Min. 3 aktywne linie* + 100.000 pkt. obrotu (wliczając w to maksymalnie 2.000 pkt obrotu własnego**) + reguła 60%***
Dyrektor Regionalny (DR)	Min. 3 aktywne linie* + 200.000 pkt. obrotu (wliczając w to maksymalnie 2.000 pkt obrotu własnego**) + reguła 60%***
Dyrektor Krajowy (DK)	Min. 3 aktywne linie* + 400.000 pkt. obrotu (wliczając w to maksymalnie 2.000 pkt obrotu własnego**) + reguła 60%***
Dyrektor Międzynarodowy (DK)	Min. 3 aktywne linie* + 800.000 pkt. obrotu (wliczając w to maksymalnie 2.000 pkt obrotu własnego**) + reguła 60%***
Dyrektor Generalny (DG)	Min. 3 aktywne linie* + 1.600.000 pkt. obrotu (wliczając w to maksymalnie 2.000 pkt obrotu własnego**) + reguła 60%***
Vice Prezydent (VP)	Min. 5 Rekomendacyjnych linii Dyrektorskich **** +3.000.000 pkt. obrotu (wliczając w to maksymalnie 2.000 pkt obrotu własnego**) + reguła 60%***

Prezydent (P)	Min. 7 Rekomendacyjnych linii Dyrektorskich **** + 6.000.000 pkt. obrotu (wliczając w to maksymalnie 2.000 pkt obrotu własnego**) + reguła 60%***
Global Prezydent (GP)	Min. 9 Rekomendacyjnych linii Dyrektorskich **** + 10.000.000 pkt. obrotu (wliczając w to maksymalnie 2.000 pkt obrotu własnego**) + reguła 60%***

* **Aktywna linia** posiada minimum 500 pkt. obrotu

** **Obrót własny** oznacza własną Aktywność Miesięczną min. 500 pkt.

*** **Reguła 60%** oznacza, że najsilniejsza linia może mieć maksymalny udział w obrocie wymaganym do awansu w wysokości 60% całego obrotu wymaganego do awansu.

**** **Rekomendacyjna linia Dyrektorska** jest to zapoczątkowana przez Ciebie linia/struktura, w której znajduje się min. jedna osoba na stanowisku dyrektorskim. Nie ma znaczenia na jakiej głębokości w strukturze znajduje się ta osoba.

Do awansu konieczne jest, aby w pozostałych liniach było min. 40% wymaganego obrotu. Obrót własny wliczany jest do linii, w których znajduje się 40% obrotu.

Przykłady:

1. Lider Zespołu - obrót 8.000 pkt.: 1 linia (najsilniejsza) – 4.800 pkt. (60% x 8.000); w pozostałych liniach reszta, czyli 40% wymaganego obrotu, np.: 2 linia 2.500 pkt., 3 linia 700 pkt., obrót własny 500 pkt.

2. Lider Zespołu - 1 linia (najsilniejsza) 95.000 pkt. (z tej linii pochodzi 60% obrotu potrzebnego do uzyskania stanowiska Lidera Zespołu, czyli 4.800 pkt.); w pozostałych liniach reszta, czyli 40% wymaganego obrotu, np.: 2. linia 2.500 pkt., 3. linia 700 pkt., obrót własny 500 pkt.

Pamiętaj:

Awans na pozycje Lidera Grupy, Lidera Zespołu i inne odbywa się w momencie spełnienia odpowiednich kryteriów, jednak **prawo do zarabiania Prowizji Stanowiskowych uzyskuje się dopiero od następnego Okresu Rozliczeniowego.**

Wysokość Prowizji Stanowiskowych

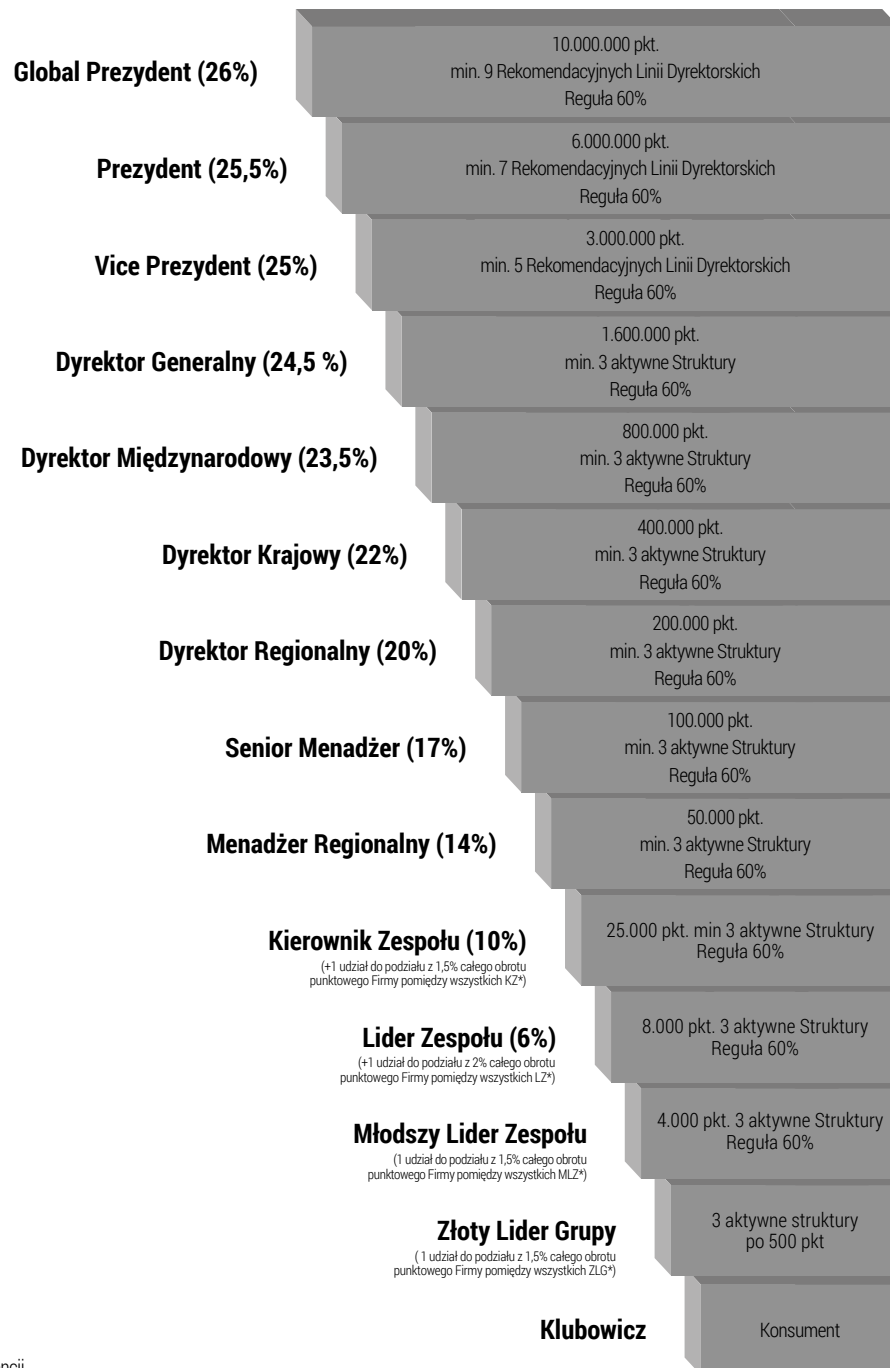
Lider Zespołu	6% - poziomy 1-∞
----------------------	------------------

Kierownik Zespołu (KZ)	4% - poziomy 1-∞ łącznie do 10%
Menadżer Regionalny (MR)	4% - poziomy 1-∞ łącznie do 14%
Senior Menadżer (SM)	3% - poziomy 1-∞ łącznie do 17%
Dyrektor Regionalny (DR)	3% - poziomy 1-∞ łącznie do 20%
Dyrektor Krajowy (DK)	2% - poziomy 1-∞ łącznie do 22%
Dyrektor Międzynarodowy (DM)	1,5% - poziomy 1-∞ łącznie do 23,5%
Dyrektor Generalny (DG)	1% - poziomy 1-∞ łącznie do 24,5%
Vice Prezydent (VP)	0,5% - poziomy 1-∞ łącznie do 25%
Prezydent (P)	0,5% - poziomy 1-∞ łącznie do 25,5%
Global Prezydent (GP)	0,5% - poziomy 1-∞ łącznie do 26%

Prowizje Stanowiskowe wypłacane są z obrotu struktury od 1 poziomu w nieskończoną głębokość z linii otwartej Twojej Struktury Kariery, a także z całego obrotu własnego.

Pamiętaj:

Prowizje z poszczególnych stanowisk sumują się. Menadżer Regionalny (MR) zarabia **4%** + jako Kierownik Zespołu (KZ) z linii otwartej **4%** + jako Lider Zespołu (LZ) z linii otwartej **6%**.



* Bez karencji.

11. Menadżerska Prowizja Wyrównawcza

Co to jest?

Prowizja przyznawana jest Klubowiczowi posiadającemu min. stanowisko Menadżera Regionalnego, który w Strukturze Kariery pomógł osiągnąć innemu osobom takie same lub wyższe stanowisko. W zależności od posiadanego stanowiska dany Klubowicz otrzymuje prowizję, czyli procent od całego obrotu linii otwartej Struktury Kariery innego Klubowicza, który również osiągnął takie samo lub wyższe stanowisko.

Jak to działa?

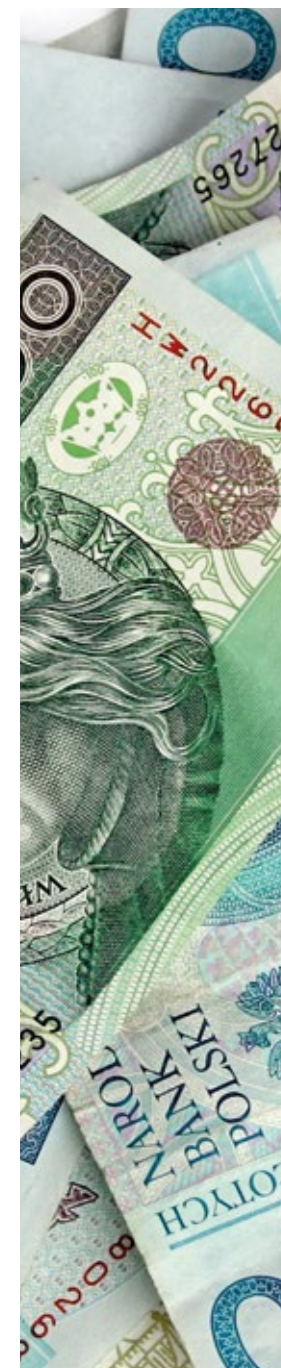
Awansując na pozycję Menadżera Regionalnego, Twoim kolejnym celem będzie awans na Senior Menadżera, a następnie Dyrektora Regionalnego. Pracując ze swoim zespołem, możesz wygenerować nowego Menadżera Regionalnego lub kogoś na wyższej pozycji. Jeśli będzie miała miejsce taka sytuacja, Prowizję Stanowiskową, które otrzymywałeś z obrotu grupy tej osoby, przejdą na nią, ponieważ ta osoba nie stanowi już Twojej linii otwartej. W tym momencie zaczynasz otrzymywać Menadżerską Prowizję Wyrównawczą. Prowizja ta funkcjonuje bez względu na karencję.

Opinie naszych Klubowiczów:



Marcin Połoszczański
Senior Menadżer

Uważam to za bardzo ciekawe rozwiązanie, dające możliwość współpracy z osobami na różnym poziomie aktywnymi, także w zespołach. Nawet w takiej sytuacji, kiedy ktoś zrównuje się stanowiskiem, firma zadbała o to aby była wypłacana premia wyrównawcza. Premia, która jest takim właśnie bonusem. Firma DuoLife docenia działania na każdym etapie rozwoju i jest to odczuwalne. Polecam gorąco.



Kryteria otrzymywania Menadżerskiej Prowizji Wyrównawczej

Menadżer Regionalny (MR)

- 2% od najbliższego odcinającego MR,
 - jeżeli najbliższa odcinająca osoba jest na stanowisku SM - **1,5%**;
 - jeżeli najbliższa odcinająca osoba jest na stanowisku DR - **1%**;
 - jeżeli najbliższa odcinająca osoba jest na stanowisku DK - **0,5%**

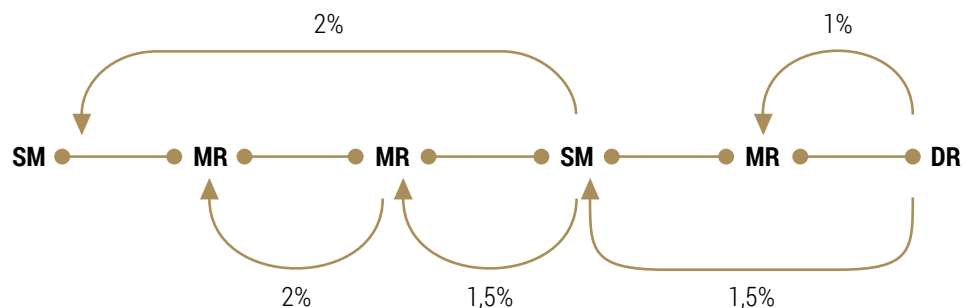
Senior Menadżer (SM)

- 2% od najbliższego odcinającego SM,
 - jeżeli najbliższa odcinająca osoba jest na stanowisku DR - **1,5%**;
 - jeżeli najbliższa odcinająca osoba jest na stanowisku DK - **1%**;
 - jeżeli najbliższa odcinająca osoba jest na stanowisku DM - **0,5%**

Pamiętaj:

Obowiązuje tutaj zasada linii otwartej. Oznacza to, że Prowizję Wyrównawczą otrzymujesz z obrotu grupy osoby, która jest na tym samym co Ty lub wyższym stanowisku, aż do kolejnej osoby, która ją „odcina”, czyli jest na tym samym co ona lub wyższym stanowisku.

Graficzne przedstawienie:



Opinie naszych Klubowiczów:



Danuta Radzikowska
Senior Menadżer

Menadżerska Prowizja Wyrównawcza to bardzo motywujące rozwiązanie Planu Kompensacyjnego. Zachęca do pomagania innym i zapraszania do tego biznesu ludzi lepszych od siebie. Kiedy osiągną wyższe pozycje niż nasza, jesteśmy wynagradzani określonym procentem od ich obrotu towarowego. To i inne rozwiązania czynią nasz Plan Kompensacyjny unikalnym i zupełnie wyjątkowym na rynku.

12. Dodatkowe pozycje Dyrektorskie i Prezydenckie

Co to jest?

„Dodatkowe pozycje Dyrektorskie i Prezydenckie” to nic innego, jak Twoja dodatkowa pozycja zarejestrowana w Twojej Strukturze Kariery.

Jak to działa?

Osiągając pozycję Dyrektorską/Prezydencką w Planie Kariery DuoLife, otrzymujesz możliwość ponownego zarejestrowania się w swojej Strukturze Kariery oraz budowania od początku nowej pozycji w Karierze DuoLife.

„Dodatkowe pozycje Dyrektorskie i Prezydenckie” rejestrujesz na swoje dane, podając inny od dotychczas używanego adresu e-mail.

Opinie naszych Klubowiczów:



Krzysztof Drobny
Dyrektor Krajowy

Program Samochodowy to narzędzie dla każdego, kto nie lubi przepłacać za nowe samochody i szanuje swoje pieniądze. Ostatnio mój znajomy Andrzej, przedsiębiorca z branży finansowej, dzięki temu, że jest Klubowiczem DuoLife skorzystał z rabatu flotowego i zaoszczędził aż 96.000 zł odbierając nową S-klasę.



Kryteria uzyskania „Dodatkowych pozycji Dyrektorskich/Prezydenckich”

Ilość posiadanych „Dodatkowych pozycji Dyrektorskich/Prezydenckich” jest uzależniona od Twojej pozycji Dyrektorskiej lub Prezydenckiej:

Dyrektor Regionalny – 1 pozycja Dyrektorska (jeśli Dyrektor Regionalny na 2 koncie uzyska również pozycję Dyrektora Regionalnego, zyskuje tytuł Dyrektora Regionalnego* [czyt. jednogwiazdkowego])

Dyrektor Krajowy – 2 pozycje Dyrektorskie (jeśli Dyrektor Krajowy na 2 i 3 koncie uzyska również pozycję Dyrektora Krajowego, zyskuje tytuł Dyrektora Krajowego** [czyt. dwugwiazdkowego])

Dyrektor Międzynarodowy – 3 pozycje Dyrektorskie (jeśli Dyrektor Międzynarodowy na 2, 3 i 4 koncie uzyska również pozycję Dyrektora Międzynarodowego, zyskuje tytuł Dyrektora Międzynarodowego*** [czyt. trzygwiazdkowego])

Dyrektor Generalny – 4 pozycje Dyrektorskie (jeśli Dyrektor Generalny na 2,3,4 i 5 koncie uzyska również pozycję Dyrektora Generalnego, zyskuje tytuł Dyrektora Generalnego**** [czyt. czterogwiazdkowego])

UWAGA!

„Dodatkowe pozycje Dyrektorskie i Prezydenckie” są pełnoprawnymi kontami podlegającymi Regulaminom, Zasadom i Procedurom obowiązującym w Klubie DuoLife. Dodatkowe pozycje objęte zostały Programem Flotowym na ogólnie przyjętych zasadach. Dodatkowym Pozycjom Dyrektorskim nie przysługuje jednak kwalifikacja na wyjazdy menadżerskie i dyrektorskie, nie przysługuje również przywilej korzystania z Bonusu za Awans.

Kwalifikacje na „Dodatkowe pozycje Dyrektorskie i Prezydenckie” obowiązują od dnia 24.04.2017, innymi słowy procedura wchodzi w życie z dniem 24 kwietnia 2017 roku. W związku z tym, zgodnie z regulaminem, aby uzyskać wyżej wymienione kwalifikacje, wymagane stanowisko

Vice Prezydent – 5 pozycji Dyrektorskich (jeśli Vice Prezydent na którymś z pięciu kont uzyska stanowisko VP, zyskuje tytuł Vice Prezydenta* [czyt. jednogwiazdkowego]. Maksymalnie może uzyskać pozycję Vice Prezydenta***** [czyt. pięciogwiazdkowego])

Prezydent – 6 pozycji Dyrektorskich (jeśli Prezydent na którymś z sześciu kont uzyska stanowisko P, zyskuje tytuł Prezydenta* [czyt. jednogwiazdkowego]. Maksymalnie może uzyskać pozycję Prezydenta***** [czyt. sześciogwiazdkowego])

Global Prezydent – 7 pozycji Dyrektorskich (jeśli Global Prezydent na którymś z siedmiu kont uzyska stanowisko GP, zyskuje tytuł Global Prezydenta* [czyt. jednogwiazdkowego]. Maksymalnie może uzyskać pozycję Global Prezydenta***** [czyt. siedmiogwiazdkowego])

należy utrzymać lub osiągnąć po tym terminie. Nie będą brane pod uwagę awanse historyczne.

Nie wolno rejestrować się ponownie i otwierać dodatkowego konta na pozycję Dyrektorską w innej strukturze niż Twoja. Możesz zarejestrować się ponownie w dowolnym miejscu, ale tylko i wyłącznie w Twojej Strukturze Kariery.

Jeżeli posiadasz pozycję niższą niż dyrektorska, nie możesz drugi raz rejestrować się w swojej Strukturze Kariery, a tym bardziej poza swoją Strukturą Kariery (patrz >> dokument w zakładce „Baza Wiedzy” na stronie www.duolife.eu pt. „Regulamin oraz Zasady i Procedury DuoLife”). Dopiero po osiągnięciu pierwszej Rangi Dyrektorskiej, czyli Dyrektora Regionalnego, możesz zarejestrować się ponownie i otworzyć Dodatkową Pozycję Dyrektorską.

Opinia naszego Klubowicza:



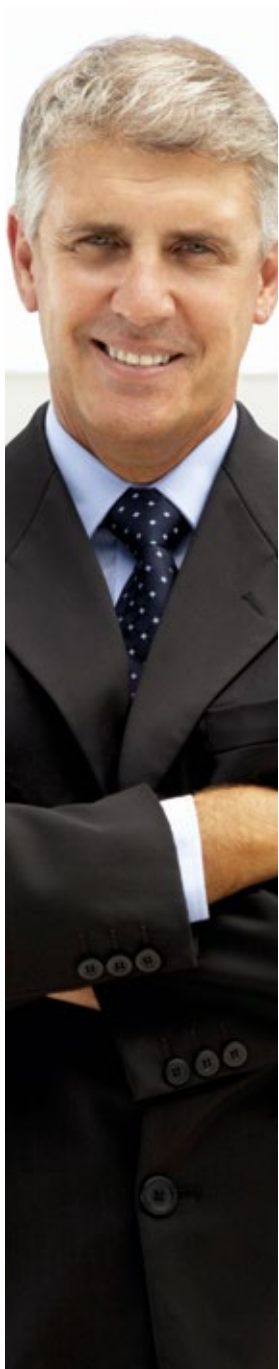
Zbigniew Bułat
Dyrektor Regionalny

Plan Kompensacyjny mogę określić jednym słowem - rewelacja. Biorąc pod uwagę, iż przepracowałem ładnych parę lat w kraju i na kontraktach zagranicznych to doświadczenie, jakie z tego wynika, upoważnia mnie do dokonania obiektywnej oceny. Poświęcając znacznie mniej czasu, można zarobić wielokrotnie więcej, niż pracując na etacie. Ja absolutnie nie widzę się już w pracy etatowej, tym bardziej, że to co robimy, daje ogromną satysfakcję – pomagamy innym i jesteśmy wolni.



Karol Szczerkowski
Dyrektor Regionalny

Rozmawiałem niedawno ze znajomym przedsiębiorcą na temat projektu Softmarketing® DuoLife. Powiedział tak: „Karol, widzę, że jest dziś rosnące zainteresowanie zdrowiem i naturalnymi, ekologicznymi produktami. Jest obecnie idealny moment na taki właśnie projekt. Czy gdybym znalazł czas, to można tu zarobić naprawdę dobre pieniądze?”. Powiedziałem, że tak. Pokiwał głową. „A gdybym zaangażował się na poważnie, tak jak w swoją firmę - to są dodatkowe premie”? Oznajmiłem, że jest ponad pół miliona złotych Bonusów za szybki Awans. Odpowiedział: „W takim razie ma to mega sens”.



13. Matching Bonus Dyrektorsko/Prezydencka Prowizja Wyrównawcza

Co to jest?

Matching Bonus dotyczy własnych Linii Rekomendacji i pozwala zarabiać procent z wynagrodzenia Dyrektorów lub Prezydentów we własnej linii rekomendacyjnej, wygenerowanego z tytułu Prowizji Stanowiskowej.

Jak to działa?

Matching Bonus przeznaczają 70% Prowizji Stanowiskowej Klubowicza na stanowisku Dyrektorskim/Prezydenckim do podziału dla siedmiu generacji Dyrektorów/Prezydentów w górę linii Rekomendacyjnej.

Opinie naszych Klubowiczów:



Ireneusz Stermach
Dyrektor Międzynarodowy

Plan Kompensacyjny podobnie jak idea "Softmarketing®" to innowacyjny i zarazem unikalny sposób wynagradzania partnerów niespotykany w innych firmach.

Dywersyfikacja źródeł dochodów poprzez m.in.: Matching Bonus, Menadżerską Prowizję Wyrównawczą i Bonus za awans daje ponadprzeciętne efekty finansowe i jest gwarantem wysokich i stabilnych dochodów.

Podział 70% Prowizji Stanowiskowej danego Dyrektora/Prezydenta Dyrektor lub Prezydent, który ma pod sobą:

Dyrektora lub Prezydenta na 1 poziomie (pierwszego w kolejności najbliższej sobie) Linii Rekomendacji

otrzymuje **30%** wynagrodzenia z Prowizji Stanowiskowej tego Dyrektora lub Prezydenta

Dyrektora lub Prezydenta na 2 poziomie (drugiego w kolejności najbliższej sobie) Linii Rekomendacji

otrzymuje **15%** wynagrodzenia z Prowizji Stanowiskowej tego Dyrektora lub Prezydenta

Dyrektora lub Prezydenta na 3 poziomie (trzeciego w kolejności najbliższej sobie) Linii Rekomendacji

otrzymuje **10%** wynagrodzenia z Prowizji Stanowiskowej tego Dyrektora lub Prezydenta

Dyrektora lub Prezydenta na 4 poziomie (czwartego w kolejności najbliższej sobie) Linii Rekomendacji

otrzymuje **7,5%** wynagrodzenia z Prowizji Stanowiskowej tego Dyrektora lub Prezydenta

Dyrektora lub Prezydenta na 5 poziomie (piątego w kolejności najbliższej sobie) Linii Rekomendacji

otrzymuje **2,5%** wynagrodzenia z Prowizji Stanowiskowej tego Dyrektora lub Prezydenta

Dyrektora lub Prezydenta na 6 poziomie (szóstego w kolejności najbliższej sobie) Linii Rekomendacji

otrzymuje **2,5%** wynagrodzenia z Prowizji Stanowiskowej tego Dyrektora lub Prezydenta

Dyrektora lub Prezydenta na 7 poziomie (siódmego w kolejności najbliższej sobie) Linii Rekomendacji

otrzymuje **2,5%** wynagrodzenia z Prowizji Stanowiskowej tego Dyrektora lub Prezydenta

Głębokość otrzymywania Matching Bonusu uzależniona jest od Twojej Pozycji:

Dyrektor Regionalny	otrzymuje Matching Bonus z 1 poziomu/generacji - Dyrektorów/Prezydentów
Dyrektor Krajowy	otrzymuje Matching Bonus z 1 i 2 poziomu/generacji - Dyrektorów/Prezydentów
Dyrektor Międzynarodowy	otrzymuje Matching Bonus z 1, 2 i 3 poziomu/generacji - Dyrektorów/Prezydentów
Dyrektor Generalny	otrzymuje Matching Bonus z 1, 2, 3 i 4 poziomu/generacji - Dyrektorów/Prezydentów
Vice Prezydent	otrzymuje Matching Bonus z 1, 2, 3, 4 i 5 poziomu/ generacji - Dyrektorów/Prezydentów
Prezydent	otrzymuje Matching Bonus z 1, 2, 3, 4, 5 i 6 poziomu/ generacji - Dyrektorów/Prezydentów
Global Prezydent	otrzymuje Matching Bonus z 1, 2, 3, 4, 5, 6 i 7 poziomu/ generacji - Dyrektorów/Prezydentów

Opinia naszego Klubowicza:



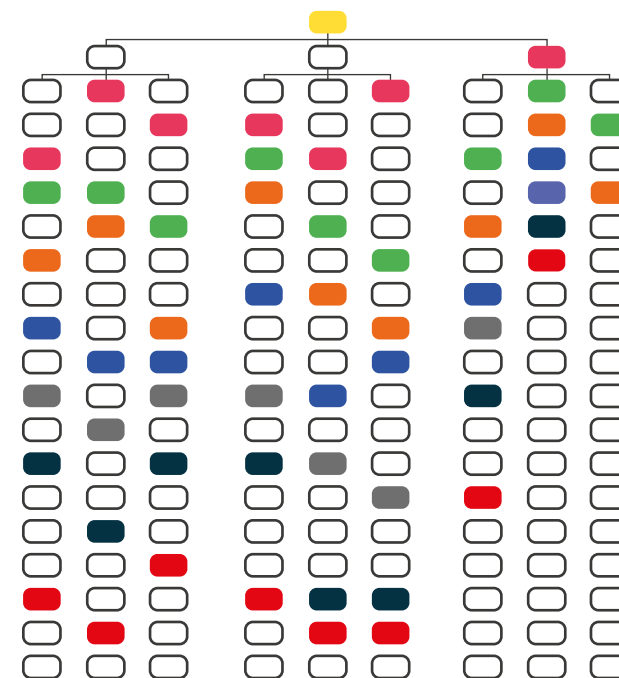
Tadeusz Bojda
Dyrektor Krajowy

Istniejący Plan Kompensacyjny – był już bardzo dobrym. Zmiany wprowadzone od nowego okresu rozliczeniowego, polegające na możliwości otrzymywania premii od obrotu globalnego firmy, już przez osoby rozpoczynające działalność oraz dodatkowe premie również od obrotu globalnego przede wszystkim dla Liderów Zespołu, i to co moim zdaniem najważniejsze, dla Kierowników Zespołu, przyczyniają się do zwiększenia stabilności obrotów i podkreślają, że człowiek jest najistotniejszy w całościowym przedsięwzięciu DuoLife.

☐ Klubowicz, LG, LZ, KZ, MR lub SM

Pozycje Dyrektorskie i Prezydenckie:

- **30%** - 1 Poziom
- **15%** - 2 Poziom
- **10%** - 3 Poziom
- **7,5%** - 4 Poziom
- **2,5%** - 5 Poziom
- **2,5%** - 6 Poziom
- **2,5%** - 7 Poziom



*** Osoby będące na stanowiskach Dyrektorskich w Karencji - otrzymują 50% wynagrodzenia wynikającego z Prowizji Matching Bonus. Nie dotyczy Stanowisk Prezydenckich!**

*** Poziomy liczone są od pozycji Dyrektora Regionalnego i wyżej.**

*** % z zarobków z tytułu Prowizji Stanowiskowej generacji Dyrektorów i Prezydentów zarabia się od pozycji Dyrektora Regionalnego. Im wyższe stanowisko tym głębiej sięgamy.**

14. Bonus za Awans

Co to jest?

Bonus przyznawany jest Klubowiczowi, który w określonym czasie od przystąpienia do Klubu DuoLife uzyska odpowiednią pozycję.

Jak to działa?

Systematycznie awansując na poszczególne pozycje w Klubie DuoLife, możesz uzyskiwać dodatkowy bonus zgodnie z tabelką poniżej.

Lider Zespołu (LZ) 8.000 pkt	1.500 zł	Jeśli w przeciągu 30 dni* od daty zarejestrowania w systemie, uzyskasz pozycję LZ, a następnie utrzymasz tę pozycję 1 raz w przeciągu 2 następnych całych Okresów Rozliczeniowych, otrzymasz bonus z awans w wysokości 1.500 zł . Bonus zostanie wypłacony wraz z innymi premiami i prowizjami. Przez cały okres uczestniczenia w promocji należy posiadać Aktywność Własną. Bonus jest wypłacany jednorazowo.
Kierownik Zespołu (KZ) 25.000 pkt	3.000 zł	Jeśli w przeciągu 60 dni* od daty zarejestrowania w systemie, uzyskasz pozycję KZ, a następnie utrzymasz tę pozycję 2 razy w przeciągu 4 następnych całych Okresów Rozliczeniowych, otrzymasz bonus za awans w wysokości 3.000 zł . Bonus zostanie wypłacony wraz z innymi premiami i prowizjami. Przez cały okres uczestniczenia w promocji należy posiadać Aktywność Własną. Bonus jest wypłacany jednorazowo.

* Pierwszym dniem liczonym do uzyskania awansu jest dzień rejestracji niezależnie od godziny zarejestrowania.

Przykład: Jeśli zarejestrowałeś się do Klubu DuoLife **12 października 2016 roku o godzinie 20:12:02**, to ten dzień liczy się jako pierwszy, więc np. 60 dni kończy się w tym przypadku **10.12.2016 o godz. 23:59**.

Pamiętaj:

Są to bonusy okresowe, które mogą być zmienione i obowiązują do odwołania.

Firma DuoLife zastrzega sobie prawo do zmiany niniejszego Planu Kompensacyjnego w dowolnym czasie.

Schemat - im wyższe stanowisko Dyrektorskie/Prezydenckie, tym głębiej zarabiasz.

DR	DK	DM	DG	VP	P	GP	POZIOMY
1 Poziom Dyr./Prez.	1 Poziom Dyr./Prez.	1 Poziom Dyr./Prez.	1 Poziom Dyr./Prez.	1 Poziom Dyr./Prez.	1 Poziom Dyr./Prez.	1 Poziom Dyr./Prez.	30%
2 Poziom Dyr./Prez.	2 Poziom Dyr./Prez.	2 Poziom Dyr./Prez.	2 Poziom Dyr./Prez.	2 Poziom Dyr./Prez.	2 Poziom Dyr./Prez.	2 Poziom Dyr./Prez.	15%
3 Poziom Dyr./Prez.	3 Poziom Dyr./Prez.	3 Poziom Dyr./Prez.	3 Poziom Dyr./Prez.	3 Poziom Dyr./Prez.	3 Poziom Dyr./Prez.	3 Poziom Dyr./Prez.	10%
4 Poziom Dyr./Prez.	4 Poziom Dyr./Prez.	4 Poziom Dyr./Prez.	4 Poziom Dyr./Prez.	4 Poziom Dyr./Prez.	4 Poziom Dyr./Prez.	4 Poziom Dyr./Prez.	7,5%
5 Poziom Dyr./Prez.	5 Poziom Dyr./Prez.	5 Poziom Dyr./Prez.	5 Poziom Dyr./Prez.	5 Poziom Dyr./Prez.	5 Poziom Dyr./Prez.	5 Poziom Dyr./Prez.	2,5%
6 Poziom Dyr./Prez.	6 Poziom Dyr./Prez.	6 Poziom Dyr./Prez.	6 Poziom Dyr./Prez.	6 Poziom Dyr./Prez.	6 Poziom Dyr./Prez.	6 Poziom Dyr./Prez.	2,5%
7 Poziom Dyr./Prez.	7 Poziom Dyr./Prez.	7 Poziom Dyr./Prez.	7 Poziom Dyr./Prez.	7 Poziom Dyr./Prez.	7 Poziom Dyr./Prez.	7 Poziom Dyr./Prez.	2,5%
Razem: 70%							

* Osoby będące na stanowiskach Dyrektorskich w Karencji - otrzymują 50% wynagrodzenia wynikającego z Prowizji Matching Bonus. Nie dotyczy Stanowisk Prezydenckich!

* Poziomy liczone są od pozycji Dyrektora Regionalnego i wyżej

* % z zarobków z tytułu Prowizji Stanowskowej generacji Dyrektorów i Prezydentów zarabla się od pozycji Dyrektora Regionalnego. Im wyższe stanowisko tym głębiej sięgamy.



15. Prowizje Rentierskie

Co to jest?

Na niżej wymienione stanowiska jest przeznaczony odpowiednie procenty do podziału pomiędzy wszystkie osoby na poniższych stanowiskach:

1% całego obrotu pkt Firmy do podziału dla

Dyrektorów Międzynarodowych i wyżej,

0,75% całego obrotu pkt Firmy do podziału dla

Dyrektorów Generalnych i wyżej,

0,50% całego obrotu pkt Firmy do podziału dla

Vice Prezydentów i wyżej,

0,25% całego obrotu pkt Firmy do podziału dla

Prezydentów i wyżej,

0,15% całego obrotu pkt Firmy do podziału dla

Global Prezydentów.

Prowizja przyznawana jest tylko tym stanowiskom.

Jak to działa?

Uzyskując pozycję Dyrektora Międzynarodowego, Dyrektora Generalnego, Vice Prezydenta, Prezydenta i Global Prezydenta partycypujesz w obrocie całej Firmy i otrzymujesz udziały przeliczane następnie na premię.

Raz uzyskany udział na danym stanowisku zostaje Ci przyznany na zawsze. Tak długo jak długo będziesz utrzymywał swoją pozycję bez względu na karencję.

Uzyskując pozycję:

Dyrektora Międzynarodowego

masz jeden udział w podziale 1% obrotu punktowego całej Firmy przeznaczonego do podziału dla DM

Dyrektora Generalnego

masz jeden udział w podziale 1% obrotu punktowego całej Firmy przeznaczonego do podziału dla DM

masz jeden udział w podziale 0,75% obrotu punktowego całej Firmy przeznaczonego do podziału dla DG

Vice Prezydenta

masz jeden udział w podziale 1% obrotu punktowego całej Firmy przeznaczonego do podziału dla DM

masz jeden udział w podziale 0,75% obrotu punktowego całej Firmy przeznaczonego do podziału dla DG

masz jeden udział w podziale 0,50% obrotu punktowego całej Firmy przeznaczonego do podziału dla VP

Prezydenta

masz jeden udział w podziale 1% obrotu punktowego całej Firmy przeznaczonego do podziału dla DM

masz jeden udział w podziale 0,75% obrotu punktowego całej Firmy przeznaczonego do podziału dla DG

masz jeden udział w podziale 0,50% obrotu punktowego całej Firmy przeznaczonego do podziału dla VP

masz jeden udział w podziale 0,25% obrotu punktowego całej Firmy przeznaczonego do podziału dla P

Global Prezydenta

masz jeden udział w podziale 1% obrotu punktowego całej Firmy przeznaczonego do podziału dla DM

masz jeden udział w podziale 0,75% obrotu punktowego całej Firmy przeznaczonego do podziału dla DG

masz jeden udział w podziale 0,50% obrotu punktowego całej Firmy przeznaczonego do podziału dla VP

masz jeden udział w podziale 0,25% obrotu punktowego całej Firmy przeznaczonego do podziału dla P

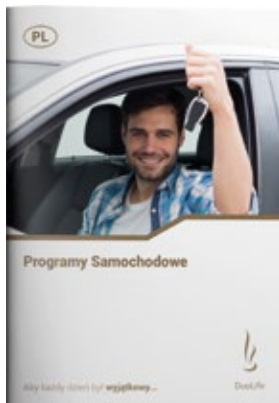
masz jeden udział w podziale 0,15% obrotu punktowego całej Firmy przeznaczonego do podziału dla GP



1. Programy Samochodowe

Dowiedz się, co powinieneś zrobić, aby móc cieszyć się jazdą luksusowym samochodem!

Sprawdź, jak korzystać z Programów Samochodowych – w tym celu zapoznaj się z broszurą dostępną na **myduolife.com** w zakładce materiały do pobrania.



Opinie naszych Klubowiczów:



Agnieszka Czujko
Dyrektor Regionalny

Programy Samochodowe DuoLife dają możliwość korzystania z luksusowych aut marki Mercedes i Jaguar, które są wyjątkowym i absolutnie niepowtarzalnym narzędziem w promowaniu naszego zdrowego stylu życia w oparciu o kampanię „Żyję Świadomie” i Softmarketing®.

Warianty Programy Samochodowe

Warianty Programów Samochodowych dostępnych dla Rynku Polskiego:

Bonus Samochodowy

Dostępny od stanowiska - Kierownik Zespołu (obrót min. 30.000 pkt.)

Program Flotowy

Dostępny od stanowiska - Kierownik Zespołu (obrót min. 30.000 pkt.)

Programy Samochodowe na wyciągnięcie ręki.
Sprawdź na myduolife.com w zakładce materiały do pobrania.

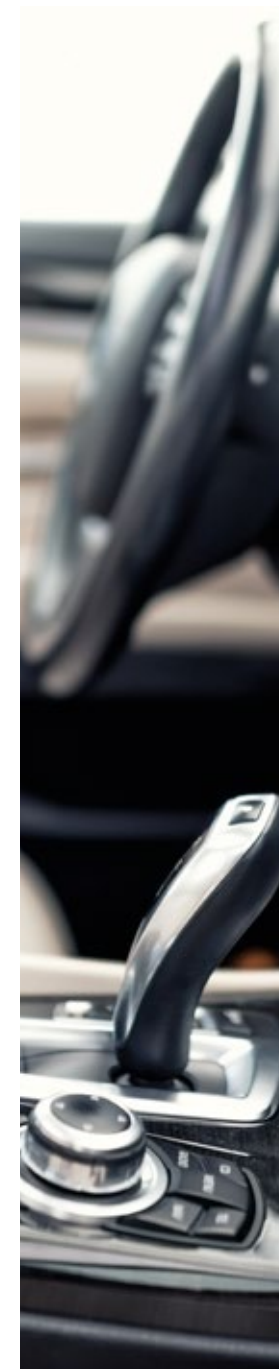
Opinie naszych Klubowiczów:

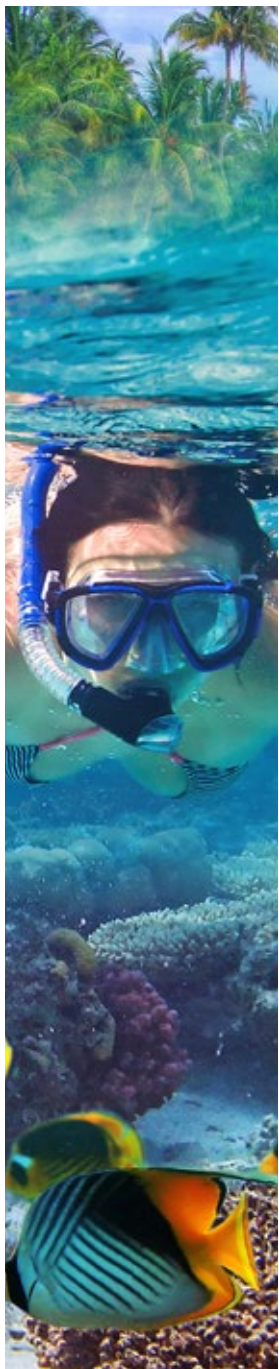


Krzysztof Macharzewski
Dyrektor Regionalny

Maria Macharzewska
Senior Menadżer

Kiedy odebraliśmy z żoną Mercedesa klasy E i Jaguara XE, znacznie podniósł się nasz prestiż jako liderów oraz wiarygodność, jako godnych zaufania partnerów biznesowych i w krótkim czasie znacznie wzrósł obrót w naszych zespołach.





3. Program Wycieczkowy **DuoLife Trip**

Eksploracja nieznanych terenów, niezapomniana przygoda i czas, który staje się czymś więcej niż wspólnie przeżyтыми chwilami. DuoLife Trip to wspólne wyjazdy, których celem są niezwykle miejsca. Z miłości do ludzi, wspólnego podróżowania i poznawania wszystkiego, co nowe, narodziła się idea DuoLife Trip.

Dzięki niej zacieśniamy więzi, przeżywamy ekscytujące momenty i zapisujemy je na trwałe w pamięci.

Zobacz relacje z naszych wyjazdów na **myduolife.com**

Sprawdź, co należy zrobić, by uzyskać kwalifikację na wyjazd razem z nami.

Opinie naszych Klubowiczów:



Paweł Borecki

Dyrektor Międzynarodowy

Najwyższa produktywność człowieka przejawia się w równowadze życia, gdzie wysiłek kompensuje wypoczynek. DuoLife wspiera nas w pracy poprzez wysyłanie nas na prestiżowe wycieczki na świecie. To są najlepiej zorganizowane wyjazdy, łączące w sobie super wypoczynek z pięknymi przeżyciami artystyczno-estetycznymi w społeczności ludzi zorientowanych na najlepszy styl życia. Wyjazdy z DuoLife pozwalają nie tylko na najlepsze wrażenia emocjonalne, ale również na totalną regenerację i pełną odnowę ciała i ducha.



Leszek Narloch

Dyrektor Międzynarodowy

Katarzyna Narloch

Dyrektor Regionalny

Podróżowanie stało się dla nas sposobem na pracę i życie. Smakowanie życia - to odkrywanie pięknych miejsc i ludzi, doświadczanie wyjątkowych chwil, które zapadają w pamięć i delectation się obfitością jaką daje nam świat. A dzięki DuoLife dla każdego jest to możliwe.



Paweł Lenar

Dyrektor Międzynarodowy

Plan marketingowy DuoLife to jedna z najbardziej ekscytujących pozycji, jakie możesz przeczytać. Praktyczne wykorzystanie opisanych w nim zasad pozwoli Ci zbudować wspierający styl życia. Piękno tego planu polega na tym, że im większy sukces osiągasz, tym więcej masz czasu dla siebie i dla swojej rodziny. Dodatkowo, musisz przygotować się na niesamowite podróże w najlepszym towarzystwie. Dlatego warto wziąć sobie do serca bardzo trafne porównanie: „Życie jest jak książka, jeśli nie podróżujesz, to ciągle czytasz tylko pierwszą stronę”.

Membership Educational Cycle

Cykliczny program
rozwojowy



Zobacz więcej na:
mec.duolife.eu



Personal
Excellence
Network

Business Development Seminars

Formuła Sukcesu.



Comiesięczne spotkania będące
kluczem do budowania biznesu.

Kup bilety już teraz:
bds.duolife.eu



Personal
Excellence
Network

Leadership Development Seminars

Nie szkolimy, towarzyszymy
Liderom w rozwoju!

Trzydniowe seminarium dla prawdziwych
Liderów i tych, którzy chcą nimi zostać!

Kup bilety już teraz:
lds.duolife.eu



Personal
Excellence
Network

Uczestnicy o Leadership Development Seminars

”

Byłem na wielu szkoleniach, ale to było pierwszym, które wniosło tak ogromny potencjał emocjonalny!

”

LDS dał mi ogromną radość z odkrywania tkwiących we mnie pokładów wiedzy, siły i mocy, których na co dzień nie zauważałam.

”

Niesamowita wiedza prelegentów oraz energia płynąca z sali wnosi to spotkanie na całkiem inny poziom. Poziom, który nie był dotąd nigdzie spotkany.

”

To był już trzeci LDS, na którym byłem. Za każdym razem jestem pod ogromnym wrażeniem i po każdym z nich mój biznes osiągał coraz to wyższy poziom.

”

Wszystkie osoby, które kiedykolwiek zabrałem na LDS zawsze wychodziły zupełnie odmienione. Wszyscy oni byli i są w pełni zgodni co do jednego. LDS jest jedynym na rynku spotkaniem, które tak wiele daje, zarówno w kwestii rozwoju osobistego jak i biznesowego.

”

LDS daje odpowiedzi na pytania, które zawsze we mnie były. Teraz wiem jak ważne jest moje „po co”, to ono tak naprawdę wskazało mi kierunek, w którym mam podążać, aby odnieść prawdziwy sukces.

Kup bilety już teraz:
lds.duolife.eu



ŻYJĘ ŚWIADOMIE
KAMPANIA SPOŁECZNA



WORLD HEALTHY LIVING
FOUNDATION

Wspieramy Kampanię
Żyję Świadomie

Dzięki wspieraniu Kampanii Żyję Świadomie
przyczyniamy się do edukacji społeczeństwa
w zakresie profilaktyki zdrowotnej.

www.whlf.eu

Navigator

DuoLife



Nie musisz być wielki,
aby zacząć,
**ale musisz zacząć,
aby być wielki.**

Zacznij już teraz:
navigator.duolife.eu





DuoLife



Mercedes-Benz
SOBIEŚLAW ZASADA
AUTOMOTIVE

Partner Strategiczny
Mercedes-Benz
Sobiesław Zasada Automotive



DuoLife



Mercedes-Benz
SOBIEŚLAW ZASADA
AUTOMOTIVE

Partner Strategiczny
Jaguar



DuoLife



Partner Strategiczny

BMW



DuoLife

PZKT

Partner Strategiczny
**Polski Związek
Karate Tradycyjnego**



DuoLife



Partner Strategiczny
Polski Związek Narciarski



DuoLife

DuoLife S.A.

ul. Topolowa 22
32-082 Więckowice

DuoLife.eu

PL/PK/1/5/2020

