

# 奖金制度

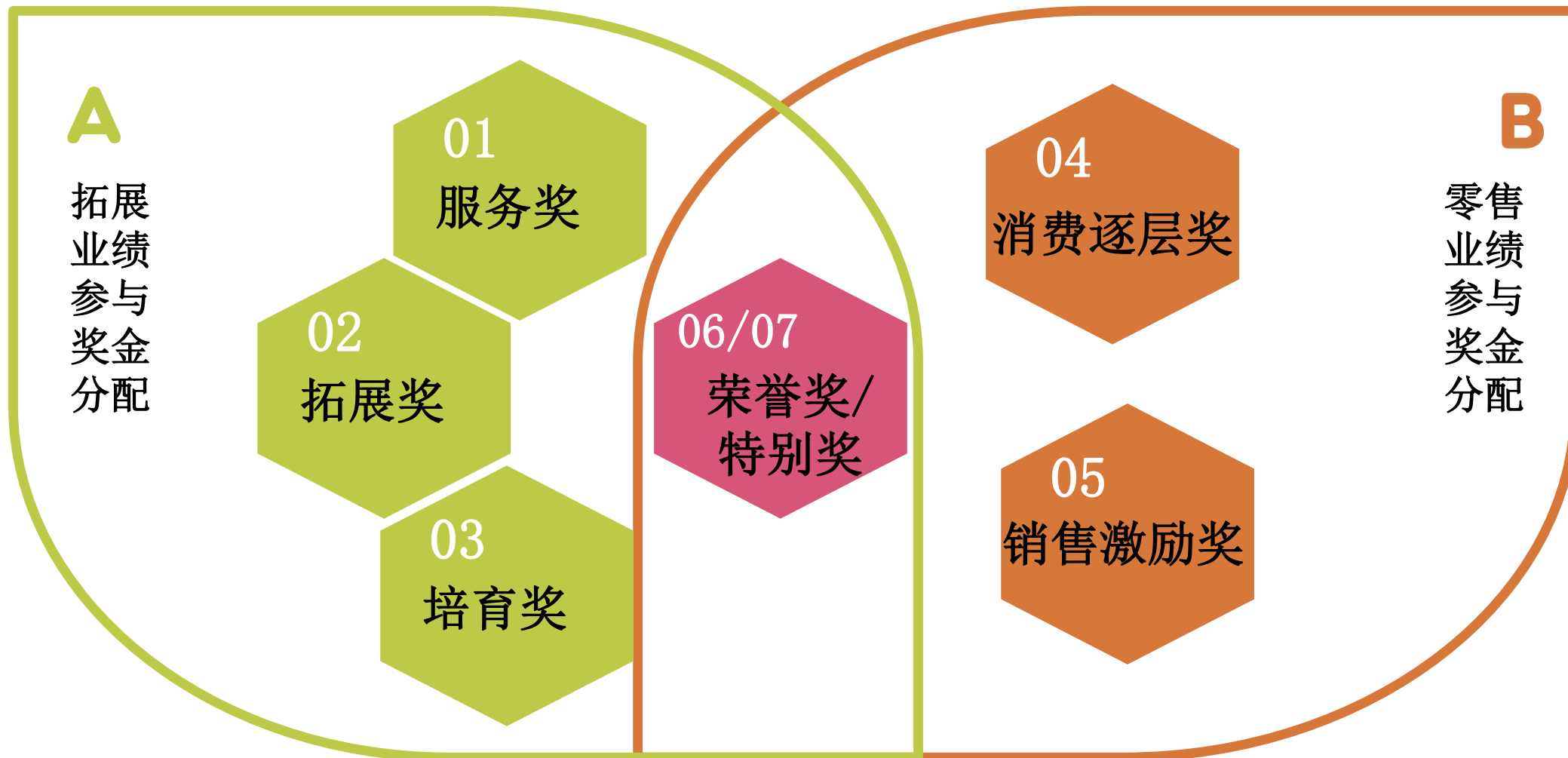
## 澳大利亚 新西兰

# 奖金制度

## 澳大利亚 新西兰

- 该制度仅供内部经销商使用，文中显示所有货币单位均为美元。
- 计算经销商奖金时以美元为单位，但以当地货币支付奖金。

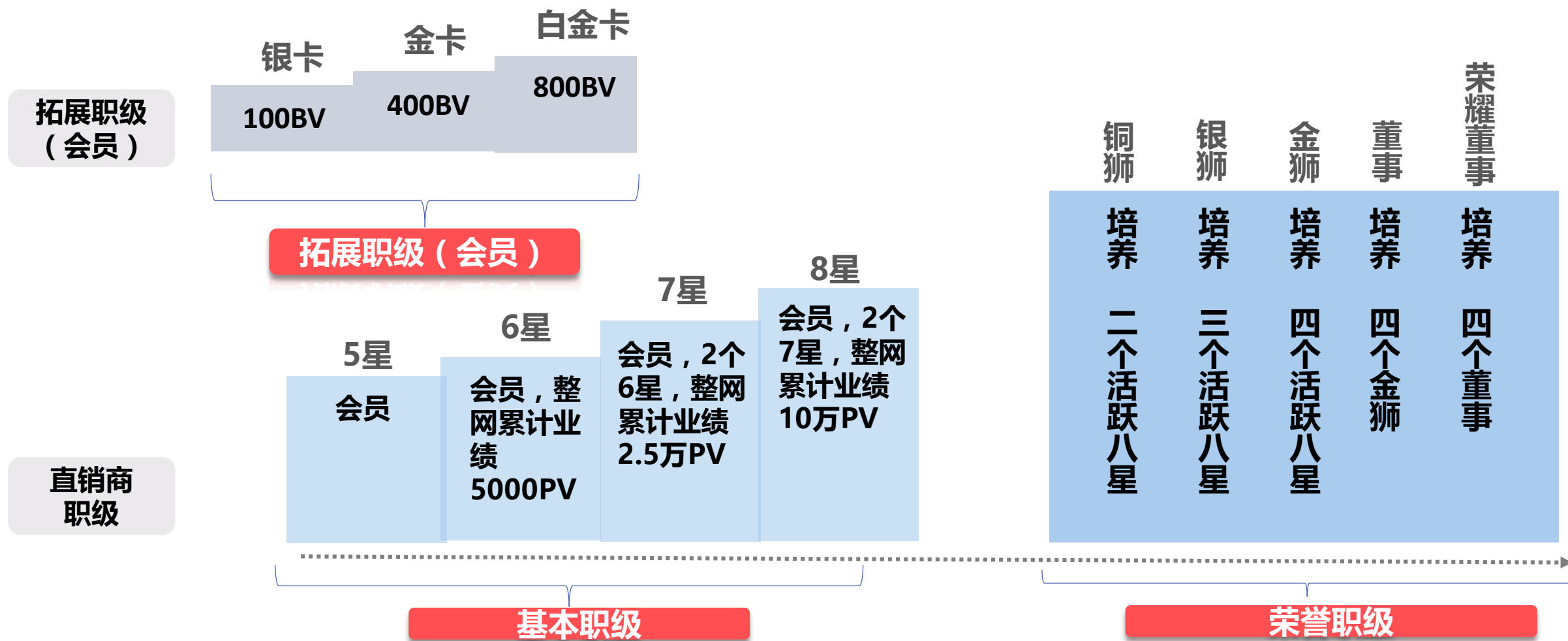
# 七大奖项及分配原则



# 奖金分配

新制度	
1、服务奖	20% / (25%)
2、拓展奖	11% / 12%
3、培育奖	20%
4、消费逐层奖	55%
5、销售激励奖	55%
6、荣誉奖	4%
7、特别奖	4%

# 职级体系



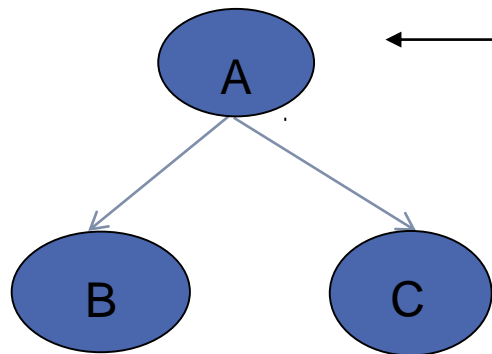
注: 8星当月整网业绩达到5000PV, 为活跃8星

2017/8/17

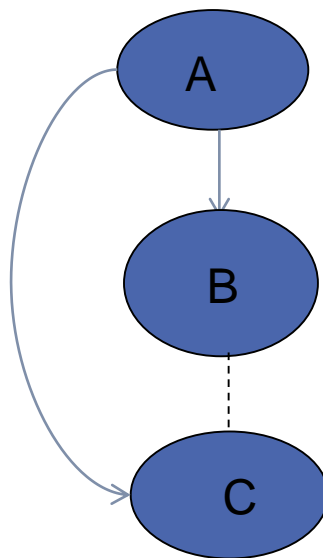
# 1. 服务奖20%

职级	银卡	金卡	白金卡
服务奖比例	10%	15%	20%
			本人加入当月内，推荐4个白金卡会员加入即可获得800美元奖金 (25%)。

推荐方式



安置方式



**A 推荐C，并将C安置于其直接下线B.**

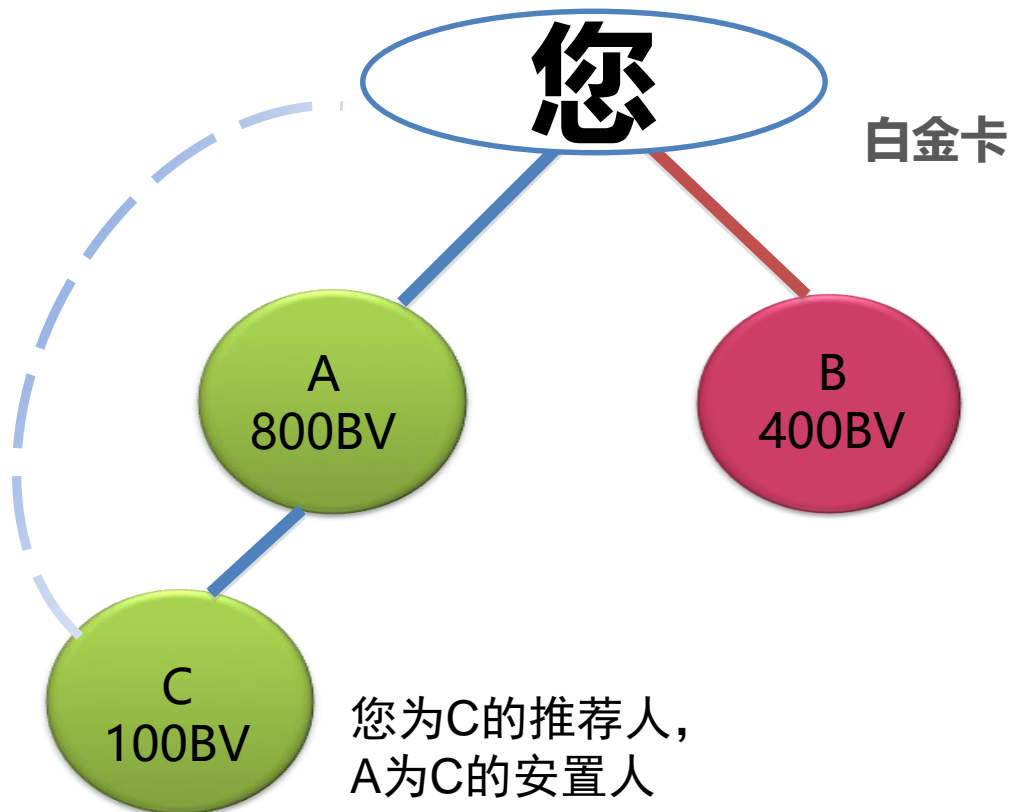
**B 即为C的安置人**

由此建立安置网络

# 服务奖 20%

单点盈利（推荐一单可以盈利），放到任意安置位都是你的第一代，新人快速盈利，快速发展

职级	银卡	金卡	白金卡
服务奖比例	10%	15%	20%



您从A获取服务奖：

$$800\text{BV} \times 20\% = \$160$$

您从B获取服务奖：

$$400\text{BV} \times 20\% = \$80$$

您从C获取服务奖：

$$100\text{BV} \times 20\% = \$20$$

服务奖共计: **\$260**

## 2、拓展奖

	拓展业绩	提取比例	周封顶值/部门
银卡	100BV	8% , 9%	US\$800
金卡	400BV	10% , 11%	US\$3,000
白金卡	800BV	11% , 12%	US\$5,000

- 新加入拓展职级直销商，四周内不需要购买个人业绩(50PV)；
- 个人业绩50PV购买当周生效（四周内有效），第五周需重新购买个人业绩50PV；
- 拓展职级直销商自加入周起，12周内有一次晋升机会，晋升只需补足拓展职级所需的拓展业绩金额，例如银卡可在12周内补足700PV，从而晋升为白金卡；
- 经销商只需12周内获得一次拓展奖，则其职级和业绩可继续无限额保留。

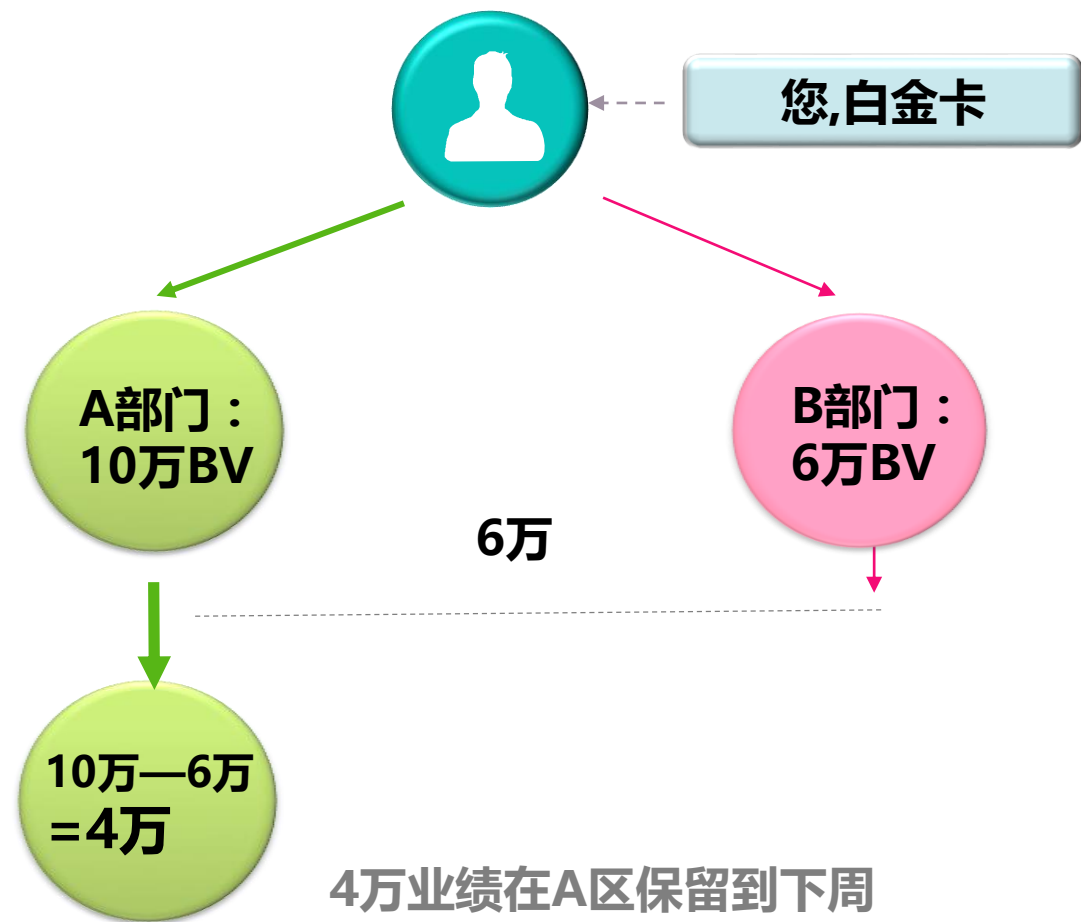


# 晉升職級

	方案一		方案二	
星期	1st -12th	13th	1st -12th	13th
購買BV	600	800	600白金咭	800
職級	金咭	*白金咭	白金咭	白金咭

- 经销商只需12周内获得一次拓展奖，则其职級和业绩可继续无限额保留。
- \*经销商在十二週後晉升職級，**第十三週**須購買該職級所需的BV。

# 拓展奖：举例1

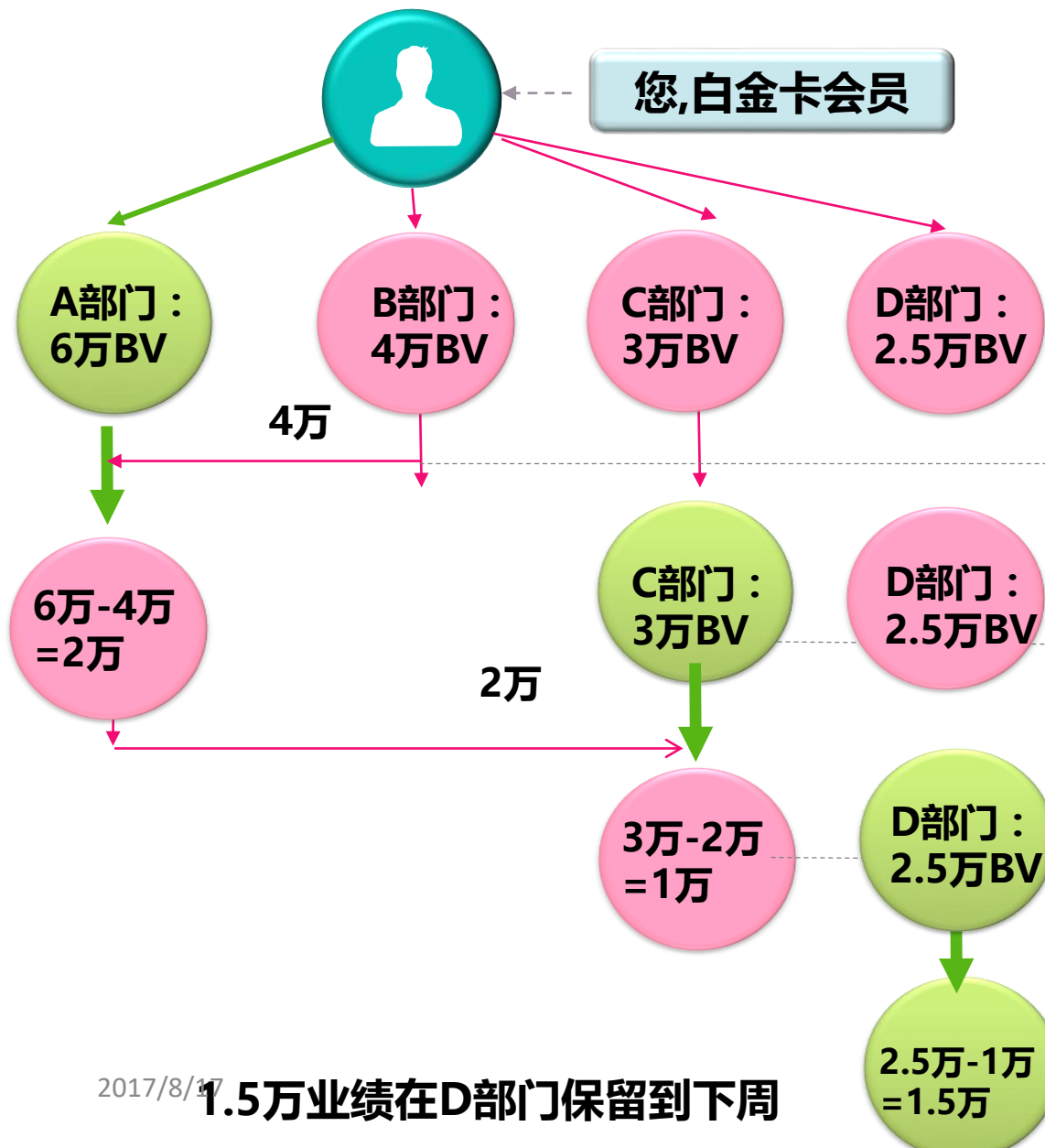


您为白金卡，当周两个团队拓展业绩分别为A区：10万BV、B区：6万BV

A区、B区进行拓展奖计算，B区为小边进行奖金计算： $6万 \times 11\% = \$6,600$ ，由于超过封顶值，实际按照封顶值进行拨付  
\$5,000

当周拓展奖金额：**\$5,000**

# 拓展奖：举例2



您为白金卡会员，当周四个团队拓展业绩分别为A部门6万、B部门4万、C部门3万、D部门2.5万

A部门、B部门进行第一次拓展奖计算，B部门为小边进行奖金计算： $4万 \times 11\% = \$4400$

A部门剩余业绩2万，与C部门进行第二次拓展奖计算，A部门为小边进行奖金计算： $2万 \times 12\% = \$2400$

C部门剩余业绩1万，与D部门进行第三次拓展奖计算，C部门为小边进行奖金计算： $1万 \times 12\% = \$1200$

当周拓展奖总额：  
 $4400 + 2400 + 1200 =$   
**\$8000**

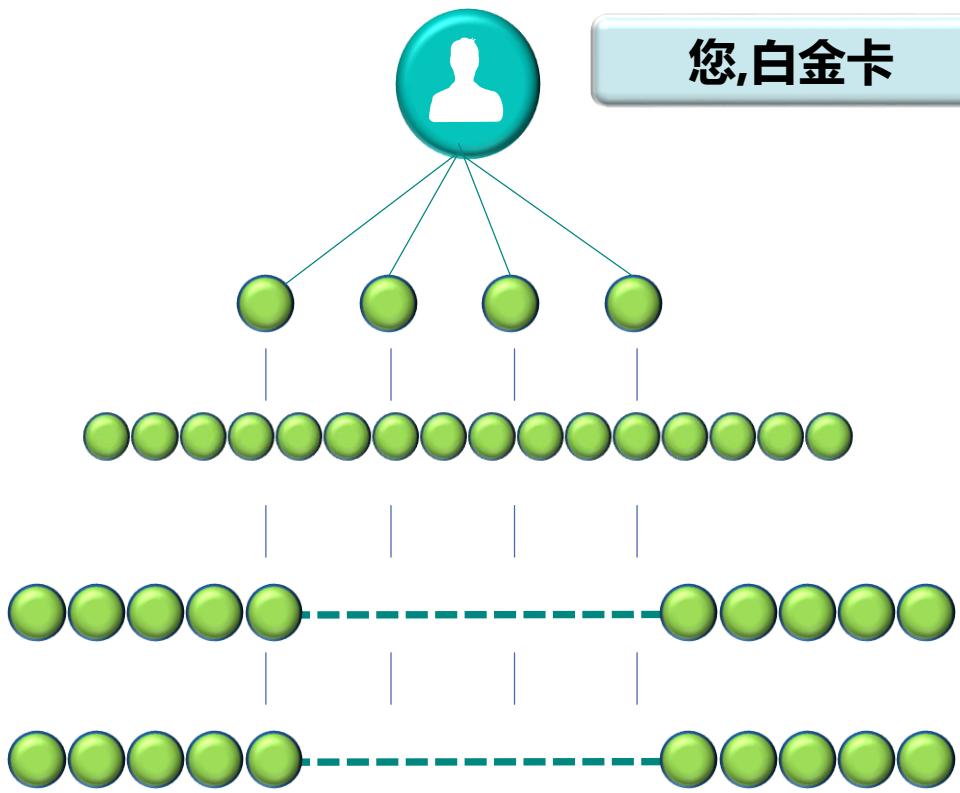
### 3. 培育奖20%

奖上奖，卡值越高，提拔代数越深

职级	铜卡	银卡	金卡	白金卡
考核	1.当周个人必须同时获取拓展奖 2.培育奖提取代数=直接推荐活跃拓展职级直销商人数			
第一代	-	5%	5%	5%
第二代		5%	5%	5%
第三代			5%	5%
第四代				5%

1. 奖金提取按照推荐网络关系，所有直接推荐无论安置到哪一层都是第一代。
2. 培育奖提取基数为对应推荐下线拓展奖；不合格代紧缩。

# 培育奖：举例



您, 白金卡

举例：

- 1. 您为白金卡，满足4代培育奖获取条件；
- 2. 在您的推荐团队中，当周每人均获得拓展奖\$5,000
- 3. 以最少的4\*4团队计算培育奖：

第一代，4人，\$20,000，您的培育奖\$1,000

第二代，16人，\$80,000，您的培育奖\$4,000

第三代，64人，\$320,000，您的培育奖\$16,000

第四代，256人，\$1,280,000，您的培育奖\$64,000

推荐网络

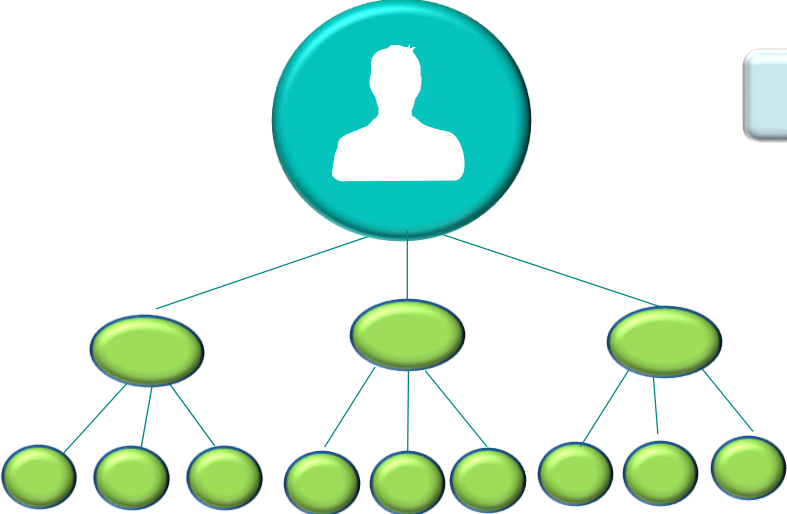
四代培育奖合计：**\$85,000**

## 4、消费逐层奖 55%

代数	银卡	金卡	白金卡
考核要求	个人业绩50		
第一代	5%	5%	5%
第二代	5%	5%	5%
第三代	5%	5%	5%
第四代	5%	5%	5%
第五代	5%	5%	5%
第六代		5%	5%
第七代		5%	5%
第八代			5%
第九代			5%
第十代			5%
第十一代			5%

说明：个人消费不合格紧缩；提取基数个人消费小于或等于20PV部分

# 消费逐层奖：举例



您,白金卡

您是白金卡，可领取11代领导奖  
下属4个团队：  
假设每人小组业绩均为20BV:

第一代：3人	60PV	\$3
第二代：9人	180PV	\$9
第三代：27人	540PV	\$27
第四代：81人	1,620PV	\$81
第五代：243人	4,860PV	\$243
第六代：729人	14,580PV	\$729
第七代：2,187人	43,740PV	\$2,187
第八代：6,561人	131,220PV	\$6,561
第九代：19,683人	393,660PV	\$19,683
第十代：59,049人	1,180,980PV	\$59,049
第十一代：177,147人	3,542,940PV	\$177,147

11代合计：**\$265,719**

## 5、销售激励奖 55%

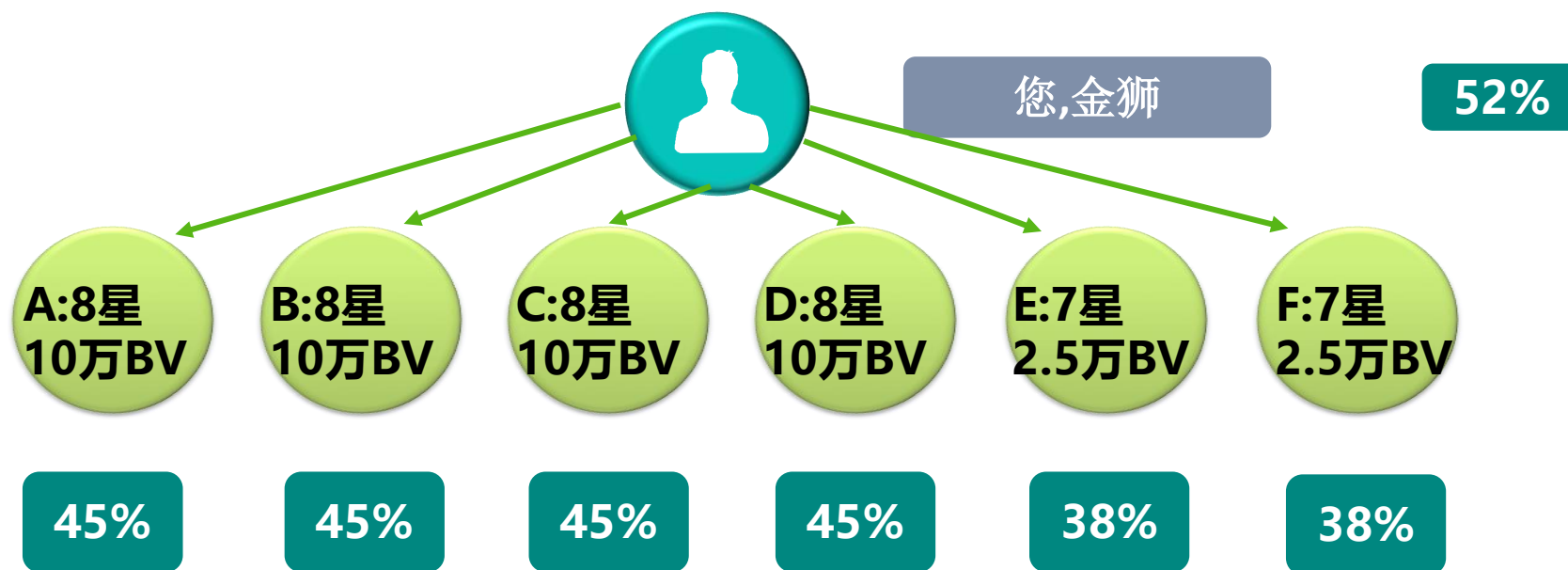
比例	30%	33%	38%	42%(+3%)	48%	50%	52%	54%	55%
职级	5星	6星	7星	8星	铜狮	银狮	金狮	董事	荣董
条件	个人业绩50PV				个人业绩100PV				

说明：

1. 提取基数个人消费大于20PV部分；
2. 该奖项基于PPV



# 销售奖（直接奖/间接奖）：举例



1. 上图中，52%中数字表示每名直销商的获奖比例；
2. 您是金狮，下属六个团队业绩分别是10万、10万、10万、10万、2.5万、2.5万；
3. 可以从下属每个团队获取的间接奖：

$$A=B=C=D=10\text{万} * (52\% - 45\%) = 7,000$$

$$E=F=2.5\text{万} * (52\% - 38\%) = 3,500$$

$$7,000 * 4 + 3500 * 2 = 35,000$$

本月销售奖  
**\$35,000**

## 6、荣誉奖 4%

1.适用于铜狮及以上职级；荣誉奖采用全球联网方式

资格	铜狮	银狮	金狮	董事	荣耀董事
奖金比例	1.5%	1%	0.75%	0.5%	0.25%
个人业绩 PPV	100PV				

拓展业绩和零售业绩支持荣誉奖整网考核条件，拓展业绩和零售业绩参与荣誉奖分配

# 7、特别奖 4%

## 旅游研讨会

获奖资格：铜狮及以上职级经销商

发放形式：月度计算，年度发放，该项奖金用于年度国际、国内旅游研讨会。

方案：当月BV值的1.5%用于国际旅游奖励，天狮澳大利亚、新西兰分公司将根据销售业绩自行制定旅游方案。

# 7、特别奖 4%

## 成功英雄名车基金（1.5%）

获奖资格：金狮、董事、荣董

奖励标准：3万美元，一次性奖励

发放形式：月度计算，年度发放

计算规则，按月考核：

- 1) 金狮计1分；  
董事计4分；  
荣董计15分；

- 2) 个人累计达到12分，即可获得该项奖励。

# 7、特别奖 4%

## 豪华住宅基金（1%）

获奖资格：董事、荣董

奖励标准：50万美元，一次性奖励（多次发放）

发放形式：月度计算，年度发放

计算规则，按月考核：

- 1) 董事计4分；  
荣董计15分；
- 2) 个人累计达到50分， 发放10万美元住宅基金，  
个人累计达到100分， 发放10万美元住宅基金，  
个人累计达到150分， 发放10万美元住宅基金  
个人累计达到200分， 发放10万美元住宅基金，  
个人累计达到250分， 发放10万美元住宅基金。

合计 发放 **50万**美元 住宅基金 。

**THANK YOU**