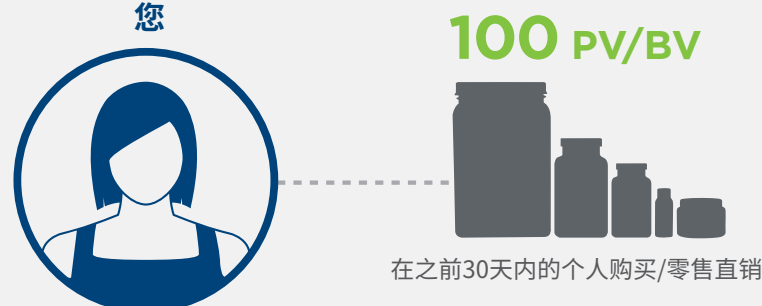


跨市场薪酬计划的比较

建立国际业务固然令人激动,但请您务必留意不同市场之间存在的关键性差异。若需了解世界各地薪酬的详尽资讯,请参考每个市场的薪酬计划。

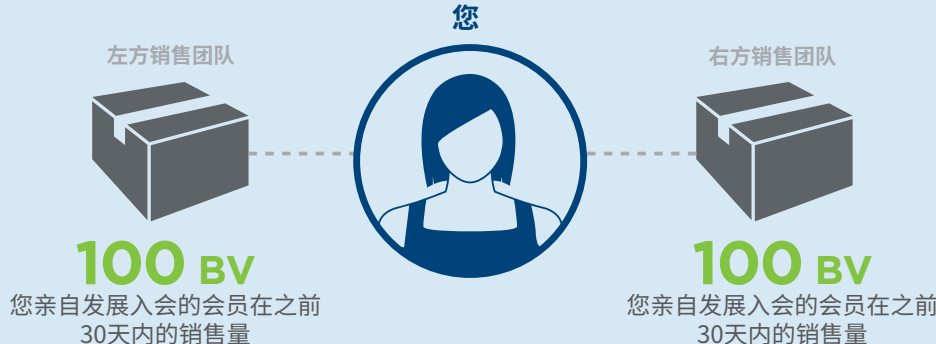
活跃状态



需要知道

会员只要处于活跃状态,就会在其注册人所在的任何市场被视为一名活跃的联营商。

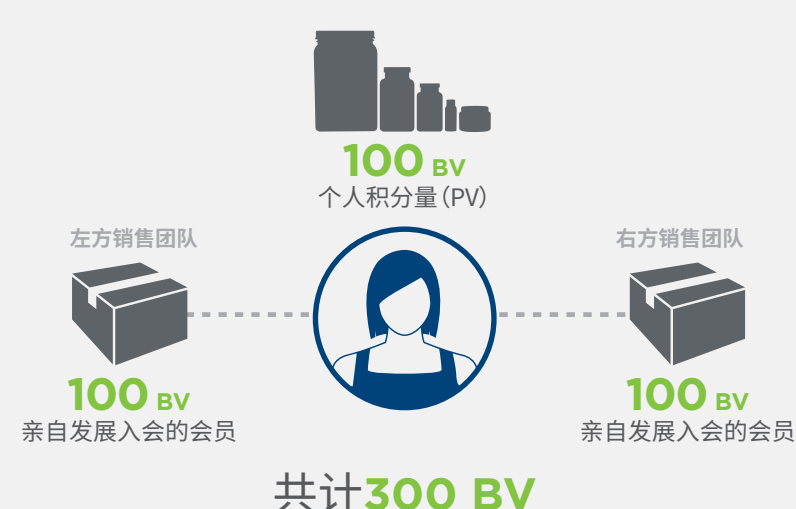
+ 韩国联营商的其他选择



在韩国,超过

> 100 PV
以上的个人积分量余额不会被纳入小额销售团队。

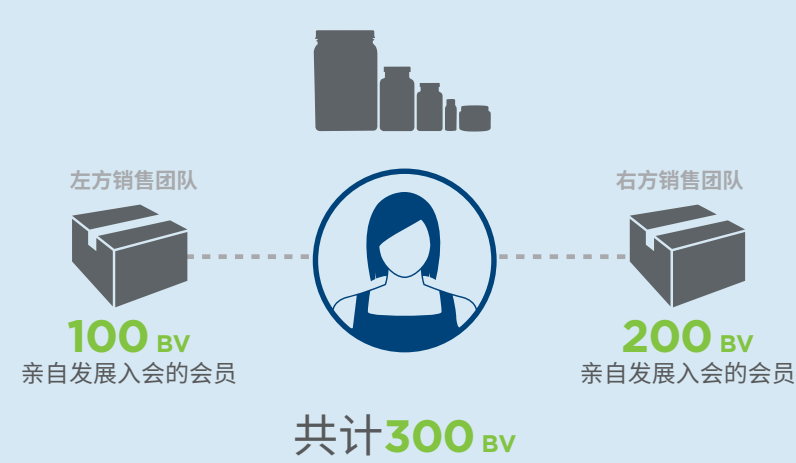
顾问级别



维持
100 PV

100 BV 左方 100 BV 右方

+ 韩国联营商的其他选择



需要知道

顾问的级别在任何国家都保持不变。

从您亲自注册的会员(不限人数)累积的营业额(BV),其中每个销售团队最少需要累积100 BV,再加上您个人累积的PV,总共需要累积300 BV。

范例
一名美国会员注册了一名韩国会员。

若该名韩国会员晋升至顾问级别,则这名美国会员将获得适用于其级别晋升计划的奖金。

团队奖金(循环)

需要知道

团队奖金在世界各地都一样。

1 循环 = 900 BV
600 BV 300 BV

必须是一名以收入决定的顾问

级别晋升奖金

韩国以外

韩国

奖金制度
A
基于时限及亲自注册的会员

范例1
一名在美国的会员注册了一名韩国会员。

若该名韩国会员晋升至顾问级别,这将帮助这名美国会员晋升级别。

需要知道

无论您在哪个国家,跨市场的发展都能帮助您晋升级别。

奖金制度
A
基于个人积分量、团队营业额和每日活跃级别

范例2
一个韩国会员注册了一名美国的会员

透过注册这名新会员,该名韩国会员可以凭借新会员的订单晋升级别。

团队配对奖金

韩国以外

韩国

10%
循环配对

以收入决定的
首席总监

可以透过亲自注册的顾问在每个佣金周内赚取高达250个循环。

范例1
一名薪酬级别为首席总监的美国会员有一名亲自注册的韩国顾问。

美国会员可以透过韩国顾问赚取10%的循环配对。

10-20%
循环配对

每日活跃级别
水晶总监
及更高级别

可以透过他们的注册分布树上高达5代的会员

赚取循环配对(最多US\$13,500)。

范例2
一名级别在水晶总监以上的韩国会员有一名亲自注册的美国会员。

这名美国会员不会在该韩国会员的循环配对中被视为一代。

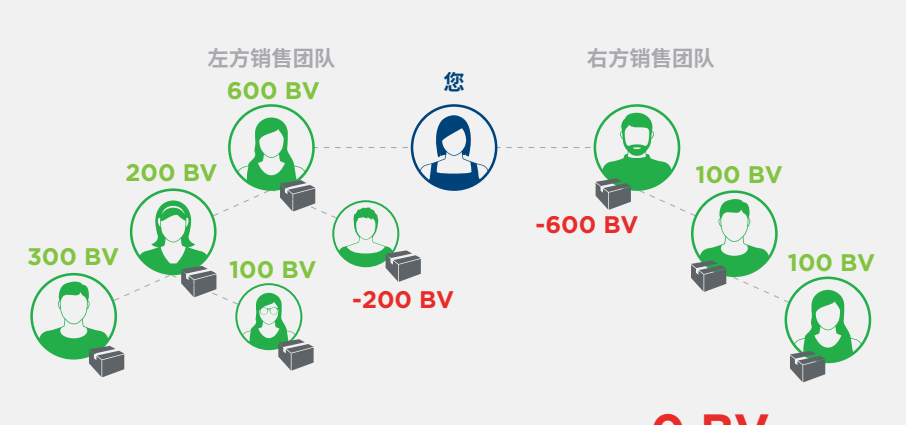
退货

韩国以外

韩国

退款
30天
从购物之日算起

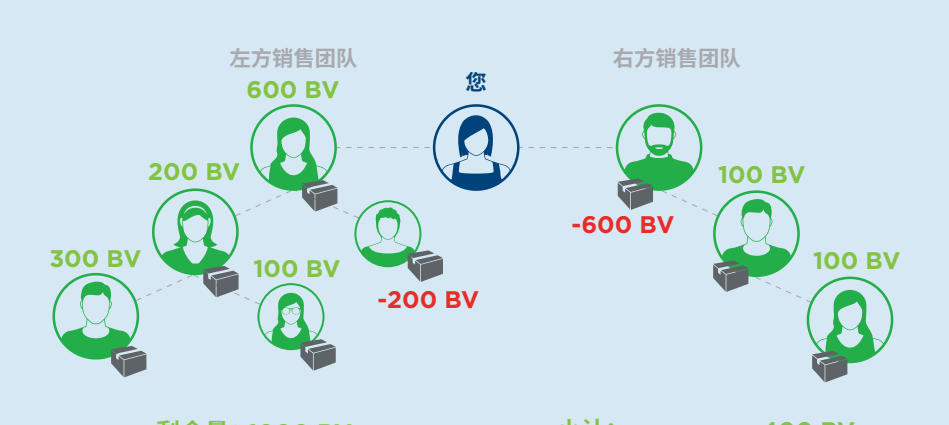
剩余量不得超过
0 BV。



当剩余量
> (-300 BV)
将引至收回已发款项的情况

滚动退款
90天
从购物之日算起

1次收回已发款项 = -US\$18



需要知道

鉴于其90天滚动退货的政策,韩国是唯一一个进行收回已发款项的国家。

再发展零售商务

累积在三个不同的佣金周内
225个循环即可获得资格

需要知道

所有联营商都有资格申请一个再发展零售商务的职位。

韩国会员有资格申请
1个再发展零售商务。

