

# Правила программы «Коэффициент активности» с 1 июля 2025 года

## 1. Общие положения о Коэффициенте активности

Коэффициент активности (далее по тексту КА) применяется при расчете скидки, для дистрибьюторов, имеющих на начало расчетного месяца следующие статусы:

- Менеджер;
- Лидер Группы;
- Бизнес-Директор;
- Управляющий Директор;
- ТОП-Директор, впервые достигший статус (в течение первых 3-х месяцев после повышения статуса).

Дистрибьюторы участвуют в программе Коэффициент активности по фактическому статусу на начало месяца. Для начисления КА учитывается **подтверждение статуса по квалификационным выплатам в расчётном месяце.**

Коэффициент активности (КА) может иметь значения:

- 1,3 (повышающий коэффициент для Менеджеров, ЛГ.
- 1,2 (повышающий коэффициент для Менеджеров, ЛГ, БД и УД, ТД).
- 1,1 (повышающий коэффициент для БД и УД).

## 2. Условия применения Коэффициента активности (КА)

### 2.1 Основные условия применения КА для квалификации Менеджер:

- 1) ГО в первом поколении 18 000 баллов и более;
- 2) Увеличение ГО на 3 000 баллов в первом поколении в сравнении с прошлым годом данного месяца.

#### **Вознаграждение:**

повышающий КА = 1,2 к доходу (без подтверждения статуса по МП)  
повышающий КА = 1,3 к доходу (с подтверждением статуса по МП)

### 2.2 Основные условия применения КА для квалификации Лидер Группы:

- 1) ГО в первых двух поколениях 55 000 баллов и более;
- 2) Увеличение ГО на 5 000 баллов в первых двух поколениях в сравнении с прошлым годом данного месяца.

#### **Вознаграждение:**

повышающий КА = 1,2 к доходу (без подтверждения статуса по МП)  
повышающий КА = 1,3 к доходу (с подтверждением статуса по МП)

### 2.3 Основные условия применения КА для квалификации Бизнес-Директор:

- 1) ГО в первых трёх поколениях 180 000 баллов и более;
- 2) Увеличение ГО на 15 000 баллов в первых трёх поколениях в сравнении с прошлым годом данного месяца.
- 3) **Личный Объём от 3500 баллов**

#### **Вознаграждение:**

повышающий КА = 1,1 к доходу (без подтверждения статуса по МП)  
повышающий коэффициент = 1,2 к доходу (с подтверждением статуса по МП)

### 2.4 Основные условия применения КА для квалификации Управляющий Директор:

- 1) увеличение ГО в 7 поколениях в основной ветке на +10 % по сравнению с прошлым годом в данном месяце
- 2) увеличение ГО в 7 поколениях в неосновных ветках на +10 % по сравнению с прошлым годом в данном месяце
- 3) Личный Объем от 5000 баллов

**Вознаграждение:**

повышающий КА = 1,1 к доходу (без подтверждения статуса по МП)

повышающий коэффициент = 1,2 к доходу (с подтверждением статуса по МП)

**2.5 Основные условия применения КА для квалификации ТОП-Директор:**

- 4) увеличение ГО в 7 поколениях в основной ветке на +10 % по сравнению с прошлым годом в данном месяце
- 5) увеличение ГО в 7 поколениях в неосновных ветках на +10 % по сравнению с прошлым годом в данном месяце
- 6) Подтверждение статуса по МП (выполнение квалификационной нормы по МП)

**Вознаграждение:**

повышающий коэффициент = 1,2 к доходу

### **3. Применение коэффициента (КА)**

При одновременном выполнении всех условий по каждому статусу, скидка за текущий месяц, рассчитанная по Маркетинг-Плану, будет увеличена с применением КА:

**Скидка за месяц с КА (СКА) = Скидка за месяц по МП (СМП) \* КА**

### **4. Применение коэффициента 1**

**4.1** При снижении статуса с ТД до УД и ниже, начиная с января 2025 года и далее Повышающий КА не применяется.

**4.2** При выполнении ГО, соответствующего более высокому статусу, но не выполнении других условий (ЛО и/или правила параллельных веток), повышающий КА не применяется.

**4.3** При невыполнении условий для квалификаций Менеджер, Лидер Группы, Бизнес-Директор, Управляющий Директор, ТОП-Директор, Коэффициент активности не применяется.

**Во всех этих случаях скидка за текущий месяц будет рассчитана:**

**Скидка за месяц с КА (СКА) = Скидка за месяц по МП (СМП) \* 1**

### **5. Порядок применения коэффициента (КА) при достижении нового статуса**

**5.1** Для тех дистрибьюторов, у которых нет прошлых периодов для сравнения, условие увеличения ГО считать выполненным автоматически.

- 5.2 При достижении нового статуса, в расчетном месяце действуют условия применения КА по статусу на начало месяца. Со следующего месяца при начислении КА учитываются выполнение условий для нового статуса.
- 5.3 При достижении статуса Топ-Директор, КА применяется в течение 3-х месяцев после повышения статуса.

## **6. Дополнительные условия**

- 6.1 Все участники Акции должны соблюдать этические нормы в соответствии с ПРАВИЛАМИ УЧАСТИЯ в едином Бизнес-пространстве ТЕНТОРИУМ.
- 6.2 В целях обеспечения эффективного выполнения условий по каждому статусу, компания имеет право контролировать правильность выполнения условий участия.
- 6.3 Компания вправе, на свое усмотрение, в одностороннем порядке, признать недействительным участие в Акции «Повышающий Коэффициент активности». А также запретить дальнейшее участие любому лицу, которое извлекает выгоду из любой подделки процесса участия, или же действует в нарушении настоящих Правил, действует деструктивным образом или осуществляет действия с намерением досаждать, оскорблять, угрожать или причинять беспокойство любому иному лицу, которое может быть связано с настоящей Акцией. Организатор вправе пресечь участие при возникновении сомнений в честности участника.
- 6.4 Информация об участниках, может быть опубликована на сайте Организатора и на странице участников в личном кабинете.

## **7. Порядок расчета скидки**

При введении Коэффициента активности, порядок расчета скидки будет следующий:

1. Расчет скидки в соответствии с условиями Маркетинг Плана (СМп);
2. Проверка выполнения условий Коэффициента активности и расчет скидки с применением Коэффициента активности (СКа)

Сумма скидки итоговая за расчетный месяц будет получена по формуле:

**Скидка за месяц с КА (СКа) = Скидка за месяц по МП (СМп) \* КА**