แผนการจ่ายค่าตอบแทน

ยูซานามุ่งมั่นจะช่วยให้คุณใช้ชีวิตให้เต็มที่ที่สุด และนั่นรวมถึงการเปิดโอกาสให้คุณสร้างธุรกิจยูซานาที่ยั่งยืนและให้ผลสำเร็จทางการเงินที่มั่นคงสูงสุด แผนการจ่ายค่าตอบแทนของเราได้สะท้อนความทุ่มเทที่เรามีให้กับคุณ เพราะแผนนี้มอบโอกาสที่ดีที่สุดในการประสบความสำเร็จกับธุรกิจเครือข่ายให้กับผู้แทนจำหน่ายอิสระทุกคน แผนที่สร้างความแตกต่างจากแผนการตลาดหลายชั้นแบบดั้งเดิม ที่ต้องใช้ปริมาณการสปอนเซอร์และยอดขายกลุ่มจำนวนมาก

แผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานาลบล้างข้อจำกัดมากมายที่มีอยู่ในแผนการตลาดหลายชั้นแบบดั้งเดิม ต่อไปนี้คือ ความแตกต่างของแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานา

- เพียงสร้างทีมผู้แทนจำหน่ายอิสระ และพัฒนาฐานลูกค้าที่แข็งแกร่ง คุณก็สามารถประสบความสำเร็จทางการเงินได้
- ไม่มีข้อจำกัดว่าคุณจะได้ค่าคอมมิชชั่นลงลึกไปกี่ชั้น
- จ่ายค่าคอมมิชชั่นจากการสร้างสมดุล
- สมาชิกในทีมล้วนมีแรงบันดาลใจและความมุ่งมั่นที่จะช่วยคุณสร้างธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ
- ความสำเร็จของผู้แทนจำหน่ายอิสระไม่ได้จำกัดกับบุคคลเพียงกลุ่มเดียว แต่กระจายความสำเร็จออกไปอย่างเท่าเทียม และยุติธรรมต่อทุกฝ่าย

ที่มาของรายได้

วิธีสร้างได้ด้วยแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานามีถึง 6 วิธี ด้วยกัน

- การขายปลีก
- ค่าคอมมิชชั่นจากการสร้างสมดุล
- แมทชิ่งโบนัสตลอดชีพ
- โปรแกรมแรงจูงใจ
- โบนัสผู้นำ
- อีลิทโบนัส

การขายปลีก

ผู้แทนจำหน่ายอิสระ คือ ผู้กระจายผลิตภัณฑ์ยูซานา ซึ่งหมายความว่าคุณสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ได้ในราคาผู้แทนจำหน่าย และเมื่อคุณขายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวให้ลูกค้าในราคาขายปลีก คุณก็จะได้กำไรทันที ส่วนต่างระหว่างราคาที่คุณซื้อกับราคาที่คุณขายคือกำไรจากการขายปลีกของคุณ โปรดระลึกถึงความสำคัญของการขายอยู่เสมอ เพราะนี่คือวิธีที่ดีที่สุดที่จะทำให้คุณและสมาชิกใหม่ในทีมมีรายได้ในระยะสั้น ไปพร้อมๆ กันกับสร้างฐานลูกค้าผู้พึงพอใจในระยะยาวให้ธุรกิจของคุณ อันที่จริงแล้ว ผู้แทนจำหน่ายอิสระที่เก่งที่สุดส่วนใหญ่มักจะมาจากการเป็นลูกค้ารายย่อยของคุณมาก่อนนี่เอง

ค่าคอมมิชชั่นจากการสร้างสมดุล

ในแผนการจ่ายค่าตอบแทนแบบไบนารี่ของยูซานา คุณจะสร้างธุรกิจด้วยการวางสมาชิกในทีมไว้ในทั้งด้านซ้ายและด้านขวาขององค์กรของคุณ ผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจะมีคะแนน โดยคะแนนจากการขายผลิตภัณฑ์จะถูกนำไปนับสะสมให้กับธุรกิจของคุณ เมื่อคุณและสมาชิกในทีมซื้อสินค้าเพื่อใช้เองและเพื่อขายต่อให้ลูกค้า คะแนนที่ทีมของคุณสะสมได้นี้จะเรียกว่ายอดขายกลุ่มและคุณก็จะได้รับคอมมิชชั่นจากการสร้างสมดุล ซึ่งคำนวณจากยอดขายที่เท่ากันของกลุ่มด้านซ้ายและด้านขวาขององค์กร แต่แผนการของเราต่างจากแผนจ่ายค่าตอบแทนแบบอื่น ตรงที่ยอดขายส่วนเกิน (ไม่เกิน 5,000 คะแนนต่อด้าน)จะถูกยกยอดไปสะสมเพื่อใช้ในการคำนวณค่าคอมมิชชั่นรอบถัดไป

แมทชิ่งโบนัสตลอดชีพ

คุณจะเริ่มได้รับแมทชิ่งโบนัสตลอดชีพ เมื่อคุณและสมาชิกใหม่ในทีมต่างได้รับสถานะเพชเซ็ตเตอร์ระดับใดระดับหนึ่งภายในแปดสัปดาห์แรกของการเข้าเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระ (ดูรายละเอียดโปรแกรมเพชเซ็ตเตอร์เพิ่มเติมได้ที่ usanatoday.com คลิกที่ “Menu” แล้วเลือก “PaceSetter Program” จากเมนู Recognition)

แมทชิ่งโบนัสตลอดชีพจะจ่ายโบนัสให้คุณมากถึง 15 เปอร์เซ็นต์ของฐานค่าคอมมิชชั่นที่ผู้แทนจำหน่ายอิสระรายใหม่ของคุณได้รับไปตลอดอายุธุรกิจยูซานาของเขาหรือเธอ* และส่วนที่ดีที่สุดก็คือ คุณสามารถรับโบนัสจากผู้แทนจำหน่ายอิสระที่มีคุณสมบัติครบ ทุกคน ที่คุณเป็นผู้สปอนเซอร์ นี่จึงเป็นหนทางไปสู่การมีรายได้อย่างยั่งยืน

** ตราบเท่าที่คุณมีคุณสมบัติเพื่อได้รับคอมมิชชั่น และปฏิบัติตามข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายอิสระ โปรดดูกฎเกณฑ์ที่ usanatoday.com*

โปรแกรมแรงจูงใจ

ไม่ว่าคุณจะอยู่ระดับไหน ก็สามารถได้รับรางวัลเป็นการเดินทางสุดหรูของรางวัล และแม้แต่เงินสดพิเศษ เมื่อคุณเข้าร่วมโปรแกรมรางวัลที่แสนง่ายดายของยูซานา

โบนัสผู้นำ

ส่วนหนึ่งของยอดขายของกลุ่มในยูซานาทั้งหมด จะถูกนำมาแบ่งปันในหมู่ผู้แทนจำหน่ายอิสระที่มีคุณสมบัติตรงตามเกณฑ์ ยูซานาได้จ่ายโบนัสมากกว่า 14 ล้านเหรียญสหรัฐ ในปี พ.ศ.2555 และมีการจ่ายทุกสัปดาห์ให้กับผู้นำที่ขึ้นตำแหน่งในแต่ละระดับ ที่ยังคงสปอนเซอร์คนใหม่อย่างสม่ำเสมอ และสร้างองค์กรอย่างต่อเนื่อง สัดส่วนของโบนัสที่คุณจะได้รับขึ้นอยู่กับตำแหน่งของคุณและยอดขายที่ธุรกิจของคุณทำได้ในระยะเวลาที่กำหนด

อีลิทโบนัส

ทุกๆ สามเดือน จะมีการนำเงินกว่า 1 ล้านเหรียญมาแบ่งปันในกลุ่มผู้ทำรายได้สูงสุด 40 อันดับแรก* อีลิทโบนัส คือ เปอร์เซ็นต์จากยอดขายรวมทั้งหมดของยูซานาในแต่ละไตรมาส ซึ่งมอบให้กับกลุ่มผู้แทนจำหน่ายอิสระที่มีคุณสมบัติตามเกณฑ์ โดยแบ่งเป็นห้าระดับชั้น ซึ่งเป็นวิธีเพิ่มโอกาสทางรายได้ของคุณที่แสนวิเศษ

**จำนวนเงินที่จ่ายจะต่างกันไปในแต่ละไตรมาส*

ก่อนเริ่มต้น

ก่อนจะเริ่มสร้างธุรกิจ คุณต้องกรอกเอกสารที่จำเป็นเสียก่อน เริ่มด้วยการกรอกและลงชื่อในใบสมัครและข้อตกลงการเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระ แล้วส่งเอกสารตัวจริงไปยังสำนักงานประมวลข้อมูลของยูซานา พร้อมด้วยค่าธรรมเนียมสำหรับระบบพัฒนาธุรกิจ (BDS) ตามกำหนด คุณสามารถยื่นเอกสารทางอิเล็คทรอนิคส์ด้วยการสมัครออนไลน์ได้เช่นกัน ทันทีที่เราได้รับและดำเนินการกับใบสมัครของคุณแล้ว คุณก็เริ่มสร้างธุรกิจยูซานาได้โดยการเป็นสปอนเซอร์ให้ผู้แทนจำหน่ายอิสระหรือสมาชิกผู้บริโภคสินค้าได้ทันที ผู้แทนจำหน่ายอิสระสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ในราคาผู้แทนจำหน่ายเพื่อใช้เองได้ และยังได้รับประโยชนเพิ่มเติมจากการนำผลิตภัณฑ์ที่ซื้อมาในราคาผู้แทนจำหน่ายไปขายต่อเพื่อรับกำไรจากการขายปลีก

ได้เวลาเริ่มต้น

เมื่อคุณซื้อผลิตภัณฑ์ ทั้งเพื่อใช้ส่วนตัวและขายให้กับลูกค้ารายย่อย คุณก็จะเริ่มสะสมคะแนนจากแต่ละผลิตภัณฑ์ โดยคุณจะต้องทำคะแนนได้จำนวนหนึ่งต่อเดือนเพื่อรักษาสถานะธุรกิจของคุณไว้—นั่นก็คือ ยอดขายส่วนตัว แต่ไม่ต้องกังวลไป คุณไม่ได้ทำงานตามลำพัง แผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานาถูกออกแบบขึ้นมาช่วยให้คุณประสบความสำเร็จ และหัวใจสำคัญ คือ ทีมเวิร์ค คะแนนที่สมาชิกแต่ละคนในทีมของคุณสะสมไว้จะถูกดึงมารวมเป็นยอดขายของกลุ่ม คือ ยอดรวมของคะแนนที่สมาชิกแต่ละคนในทีมสะสมมา ซึ่งเป็นตัวกำหนดค่าคอมมิชชั่นของคุณ

ขั้นที่ 1: เปิดศูนย์ธุรกิจ

แผนการจ่ายค่าตอบแทนยูซานามีหัวใจอยู่ที่ **ศูนย์ธุรกิจ** ศูนย์ธุรกิจ คือ ศูนย์กลางกิจกรรมที่จะสร้างเสริมธุรกิจของคุณ ผ่านการซื้อผลิตภัณฑ์ คะแนน และยอดขาย ซึ่งคล้ายกับการเปิดร้านเพื่อทำธุรกิจนั่นเอง คุณจะเริ่มต้นด้วยการเปิดศูนย์ธุรกิจ 1 ศูนย์ หรือ 3 ศูนย์ ก็ได้ ขึ้นอยู่กับว่าคุณต้องการเริ่มต้นธุรกิจขนาดเล็ก หรือธุรกิจขนาดใหญ่ ทุกอย่างล้วนขึ้นอยู่กับคุณ

การเปิด 1 ศูนย์ธุรกิจ

หากคุณต้องการเปิด 1 ศูนย์ธุรกิจและเริ่มได้รับค่าคอมมิชชั่น คุณต้องมียอดขายส่วนตัว 200 คะแนน คุณจะสร้างยอดดังกล่าวด้วยการสั่งผลิตภัณฑ์เพื่อใช้เองและ/หรือเพื่อขายให้ลูกค้าเพียงครั้งเดียว หรือจะค่อยๆ สะสมยอดซื้อหลายครั้งก็ได้ ขอเพียงอย่าลืมว่า ศูนย์ธุรกิจของคุณจะยังไม่เปิดจนกว่าคุณจะสร้างยอดขายส่วนตัวได้มากพอ ชื่อของศูนย์ธุรกิจแรกของคุณคือ ศูนย์ธุรกิจที่ 1

การเปิด 3 ศูนย์ธุรกิจ

ในการเปิด 3 ศูนย์ธุรกิจ (BC1 BC2 และ BC3) คุณต้องมียอดขายส่วนตัว 400 คะแนนภายในหก (6) ศุกร์แรกนับตั้งแต่สมัครเข้าเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระ ถ้าไม่สามารถสร้างยอดขายได้ตามที่กำหนด คุณก็จะเสียศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ 3 ไป (BC2, BC3) หากคำสั่งซื้อแรกของคุณมียอดขั้นต่ำ 400 คะแนน คำสั่งซื้อของคุณก็จะเฉลี่ยกันไปทั้ง 3 ศูนย์ธุรกิจโดยอัตโนมัติ โดยยอดขายส่วนตัว 200 คะแนนจะอยู่ในศูนย์ธุรกิจที่ 1 อีก 100 คะแนนอยู่ในศูนย์ธุรกิจ 2 และอีก 100 คะแนนในศูนย์ธุรกิจที่ 3 ดังนั้น คุณจึงจะมี 100 คะแนนในทั้งด้านซ้ายและด้านขวาของศูนย์ธุรกิจที่ 1 ตั้งแต่เริ่มต้น คุณจึงเข้าใกล้ค่าคอมมิชชั่นขึ้นอีกนี่คือหนึ่งในประโยชน์ของการเปิด 3 ศูนย์ธุรกิจ

ขั้นที่ 2 : เข้าระบบสั่งซื้ออัตโนมัติ

ก่อนจะเริ่มขายผลิตภัณฑ์ชั้นนำของยูซานา คุณควรใช้เองเสียก่อน แม้ว่าขั้นตอนนี้จะไม่ใช่ขั้นตอนบังคับ แต่การทำให้ตัวคุณเป็นผลิตผลของผลิตภัณฑ์ของเราเองก็เป็นเรื่องสำคัญอย่างยิ่ง ไม่มีวิธีใดที่จะทำเช่นนั้นได้ง่ายกว่าการตั้งคำสั่งซื้ออัตโนมัติอีกแล้ว ทั้งผู้แทนจำหน่ายอิสระและสมาชิกผู้บริโภคสินค้าต่างสามารถใช้คำสั่งซื้ออัตโนมัติ ซึ่งจะทำให้มีสินค้าส่งตรงถึงคุณเป็นประจำ คุณสามารถเลือกทั้งผลิตภัณฑ์ที่จะสั่ง และความถี่ในการส่งเองได้ นี่คือวิธีที่ดีที่สุดที่จะทำให้คุณมีผลิตภัณฑ์ใช้เสมอ และรับประทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารได้ตรงตามโปรแกรมสุขภาพของคุณเอง ทั้งยังเพิ่มโอกาสในการหารายได้ โดยการทำให้คุณแน่ใจว่าจะมีสินค้าคงคลังพอขายต่อให้ลูกค้ารายย่อยอีกด้วย ยิ่งไปกว่านั้นคุณยังจะได้รับส่วนลดเพิ่มเติมอีก 10 เปอร์เซ็นต์จากราคาผู้แทนจำหน่ายอิสระที่มีส่วนลดอยู่แล้วในผลิตภัณฑ์ที่กำหนด เมื่อคุณเข้าระบบสั่งซื้ออัตโนมัติ!

หากคุณต้องการรับสิทธิประโยชน์จากโปรแกรมนี้ เพียงกรอกแบบฟอร์มคำสั่งซื้ออัตโนมัติ หรือสั่งซื้อสินค้าผ่านทาง usanatoday.com โดยระบุชื่อผลิตภัณฑ์และเครื่องมือช่วยขายที่คุณต้องการได้รับโดยอัตโนมัติทุกๆ สี่สัปดาห์ เราจะดูแลให้แน่ใจว่าสินค้าที่คุณสั่งซื้อจะถูกส่งไปยังบ้านหรือที่ทำงานของคุณโดยตรง ตั้งคำสั่งซื้ออัตโนมัติของคุณได้ตั้งแต่วันนี้!

โปรดอย่าลืม: คุณต้องยกเลิกโปรแกรมคำสั่งซื้ออัตโนมัติ หากคุณขายหรือใช้ผลิตภัณฑ์ที่ซื้อไปไม่ถึง 70 เปอร์เซ็นต์

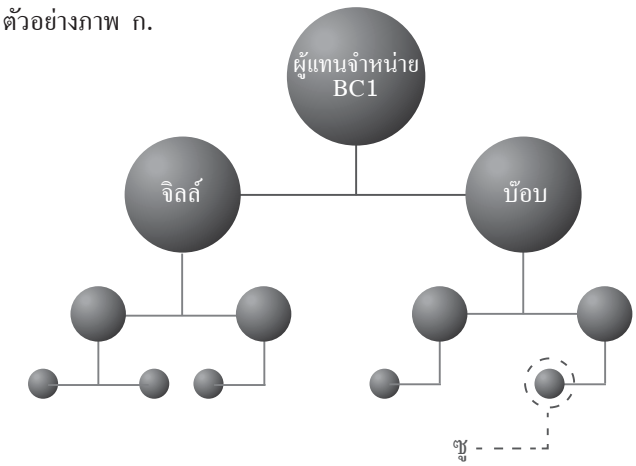
ขั้นที่ 3 : เริ่มสร้างธุรกิจ

ไม่ว่าคุณจะตัดสินใจเปิด 1 ศูนย์ธุรกิจ หรือ 3 ศูนย์ธุรกิจ ขั้นตอนที่สำคัญที่สุด ก็คือ การเริ่มต้น

สร้างจาก 1 ศูนย์ธุรกิจ

คุณสามารถเริ่มต้นสร้างธุรกิจด้วยการหาลูกค้าใหม่ และคุณก็ต้องเป็นสปอนเซอร์ผู้แทนจำหน่ายอิสระ 2 คนเข้าร่วมองค์กรของคุณด้วย (ตัวอย่างเช่น จิล กับ บ๊อบ ในภาพ ก.) สมาชิกใหม่ในทีมนี้จะเป็นด้านซ้ายและขวาของศูนย์ธุรกิจของคุณ และเมื่อคุณทั้ง 3 คนออกไปหาลูกค้าเพิ่ม และสปอนเซอร์ลูกทีมคนใหม่ ศูนย์ธุรกิจของคุณก็จะเริ่มเติบโต

ตัวอย่างภาพ ก.



ตัวอย่างเช่น หากคุณสปอนเซอร์ผู้แทนจำหน่ายอิสระคนที่ 3 ชื่อซู คุณต้องวางซูไว้ในตำแหน่งที่ยังว่างอยู่ในองค์กรของคุณ คุณจึงวางเธอไว้ทางด้านขวาของศูนย์ธุรกิจ โดยให้อยู่ใต้บ๊อบ คุณไม่เพียงแต่ได้ประโยชน์จากยอดขายที่ซูทำได้เมื่อเธอสร้างธุรกิจของเธอเอง แต่บ๊อบก็จะได้ประโยชน์จากการลงแรงของเธอด้วย โครงสร้างที่เกื้อกูลกันของแผนการจ่ายค่าตอบแทนที่เป็นเอกลักษณ์ของยูซานาทำให้คุณและสมาชิกในทีมสร้างธุรกิจที่ประสบความสำเร็จได้จากการทำงานร่วมกัน

ฉันจะเพิ่มสมาชิกใหม่เข้าในองค์กรได้อย่างไร

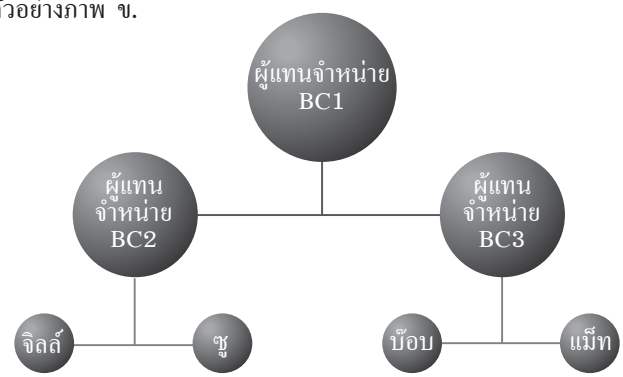
เนื่องจากต้องมีการระบุตำแหน่งไว้ในใบสมัครและข้อตกลงการเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระ คุณจึงต้องปรึกษากับลูกทีมใหม่เมื่อเขาหรือเธอกรอกแบบฟอร์มนี้ ถ้าคุณเป็นผู้สปอนเซอร์ อย่าลืมใส่หมายเลขผู้แทนจำหน่ายอิสระของคุณเองไว้ในส่วน **"ข้อมูลสปอนเซอร์ของคุณ"** ด้วย ถัดไปจะเป็นส่วน **"ข้อมูลตำแหน่งของคุณ"** ซึ่งคุณจะต้องใส่หมายเลขผู้แทนจำหน่ายอิสระของผู้ที่คุณจะวางสมาชิกใหม่คนนี้ลงไป นอกจากนี้คุณยังต้องระบุศูนย์ธุรกิจและด้านที่จะวางผู้แทนจำหน่ายอิสระรายใหม่นี้ไว้ด้วย ตัวอย่างเช่น ถ้าคุณสปอนเซอร์ผู้แทนจำหน่ายอิสระคนใหม่ชื่อซู สมิธ และวางเธอไว้ใต้คุณโดยตรงในด้านขวาของศูนย์ธุรกิจที่ 1 ในหัวข้อ **"ข้อมูลตำแหน่งของคุณ"** นั้น คุณต้องเขียนหมายเลขผู้แทนจำหน่ายอิสระของตัวคุณเอง เขียนคำว่า ศูนย์ธุรกิจที่ 1 (หรือ 001) ในช่องศูนย์ธุรกิจ และกาเครื่องหมายหน้าช่องที่เขียนว่า **"ด้านขวา"**

หมายเหตุ: คุณต้องกรอกข้อมูลตำแหน่งให้ถูกต้อง สำนักงานใหญ่ไม่อาจเปลี่ยนตำแหน่งของสมาชิกใหม่ได้ หากข้อมูลถูกส่งเข้าระบบแล้ว

สร้างจาก 3 ศูนย์ธุรกิจ

หลักๆ แล้วการเริ่มธุรกิจยูซานาด้วย 3 ศูนย์ธุรกิจก็เหมือนกับเริ่มต้นด้วย 1 ศูนย์ เพียงแต่ตอนนี้คุณจะมี 2 ศูนย์ธุรกิจเพิ่มให้วางสมาชิกใหม่ (ดูภาพ ข)

ตัวอย่างภาพ ข.



ทันทีที่เปิดครบ 3 ศูนย์ธุรกิจ คุณก็เริ่มสร้าง ศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ ศูนย์ธุรกิจที่ 3 ได้ด้วยวิธีเดียวกับที่คุณจะใช้สร้างศูนย์ธุรกิจที่ 1 ในกรณีที่เริ่มจาก 1 ศูนย์ธุรกิจ คราวนี้คุณสามารถวางสมาชิกทีมใหม่ 4 คนในตำแหน่งที่ว่างอยู่ในศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ 3 ได้ทันที และเพิ่มยอดขายผ่านทางยอดขายส่วนตัวไปพร้อมกันได้ด้วย ประโยชน์ของการมี 3 ศูนย์ธุรกิจ ก็คือ คุณสร้างทีมเพียง 2 ศูนย์ธุรกิจ แต่ได้รับค่าตอบแทนจาก 3 ศูนย์ หรืออีกนัยหนึ่ง คุณสร้างธุรกิจโดยการหาสมาชิกใหม่เข้าร่วมใน ศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ ศูนย์ธุรกิจที่ 3 แต่คุณจะได้รับค่าคอมมิชชั่นที่คำนวณจากทั้ง 3 ศูนย์ธุรกิจ เพราะยอดขายของกลุ่มจาก ศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ ศูนย์ธุรกิจที่ 3 จะถูกยกขึ้นไปยัง ศูนย์ธุรกิจที่ 1

รับค่าคอมมิชชั่นจากศูนย์ธุรกิจของคุณ

เมื่อองค์กรของคุณเติบโตขึ้น ยอดขายของกลุ่มก็จะเพิ่มพูนขึ้น ยอดขายของกลุ่มคือ ยอดรวมของคะแนนยอดขายส่วนตัวที่คุณและสมาชิกในทีมทำได้ในศูนย์ธุรกิจหนึ่งๆ (หมายเหตุ: ยอดขายของกลุ่มไม่นับเป็นยอดขายส่วนตัวจาก ศูนย์ธุรกิจที่ 1 ของคุณเอง คุณยังต้องสะสมคะแนนนี้ทุกเดือนเพื่อรักษาสถานภาพศูนย์ธุรกิจทั้งหมดให้แอคทีฟอยู่ และแม้คะแนนเหล่านี้จะนับรวมเป็นยอดขายของกลุ่มของผู้ที่เป็นสปอนเซอร์ให้คุณ ยอดนี้จะไม่ถูกนำมารวมในยอดขายกลุ่มของตัวคุณเอง แต่ในกรณีที่คุณเปิด 3 ศูนย์ธุรกิจ คะแนนยอดขายส่วนตัวจาก ศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ ศูนย์ธุรกิจที่ 3 จะถูกยกไปที่ศูนย์ธุรกิจที่ 1 ของคุณ และถือเป็นยอดขายกลุ่มของศูนย์ธุรกิจที่ 1) เมื่อคะแนนยอดขายส่วนตัวของทุกคนมารวมกันเป็นยอดขายของกลุ่มแล้ว คุณก็จะเริ่มได้รับค่าคอมมิชชั่น

สิ่งที่ควรทราบ: คุณจะได้รับคอมมิชชั่นจากยอดขายของกลุ่ม เมื่อคุณเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระที่ยังมีการเคลื่อนไหว ซึ่งทำยอดขายส่วนตัวใน ศูนย์ธุรกิจที่ 1 ได้ 100 คะแนนในทุกๆ รอบสี่สัปดาห์ (หรือ 200 คะแนน เพื่อรับค่าคอมมิชชั่นจากหลายศูนย์ธุรกิจ) และศูนย์ธุรกิจทุกด้านของคุณจะต้องมีคะแนนยอดขายรวมของกลุ่มถึงเกณฑ์ขั้นต่ำ นอกจากนี้คุณยังต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดในการขายซึ่งระบุไว้ในข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายอิสระของคุณ

สิ่งสำคัญในแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานา คือ ความสมดุลและทีมเวิร์ค ซึ่งหมายความว่าคุณต้องทำให้ยอดขายทางศูนย์ธุรกิจด้านซ้ายใกล้เคียงกับยอดขายทางศูนย์ธุรกิจด้านขวาให้มากที่สุด ศูนย์ธุรกิจด้านที่มีคะแนนยอดขายของกลุ่มน้อยกว่าจะเรียกว่า ด้านน้อย ซึ่งหมายความว่าเป็นด้านที่คุณต้องเร่งสร้างเพื่อให้ทั้ง 2 ด้านมียอดเท่ากัน ศูนย์ธุรกิจทั้ง 2 ด้านต่างมีโอกาสเป็นด้านน้อย และสามารถสลับกันไปมาได้ตลอดเวลาระยะเวลาที่คุณดำเนินธุรกิจ

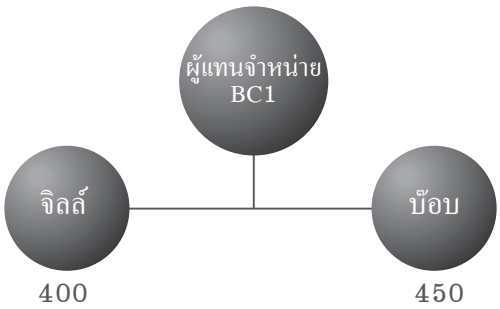
การคำนวณค่าคอมมิชชั่น

คอมมิชชั่นจะมีหน่วยเป็น คะแนนคอมมิชชั่น (CVP) ซึ่งจะถูกแปลงเป็นสกุลเงินท้องถิ่นของแต่ละประเทศ การคำนวณคอมมิชชั่นทำได้ง่ายๆ โดยคิดจากยอดขายของกลุ่มศูนย์ธุรกิจด้านซ้ายที่เท่ากันกับยอดขายของกลุ่มทางด้านขวา แล้วคูณด้วย 20 เปอร์เซ็นต์ (หรือ 0.2) อีกนัยหนึ่ง คือ นำยอดขายด้านน้อยของคุณมาคูณด้วย 20 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งเป็นด้านที่คุณต้องเพิ่มความพยายามที่จะทำให้คะแนนยอดขายเพิ่มขึ้นเพื่อให้เท่ากันกับด้านที่มีคะแนนสูงกว่า สิ่งที่สำคัญคุณจะได้รับเช็คค่าคอมมิชชั่นก็ต่อเมื่อศูนย์ธุรกิจแต่ละด้านมียอดขายของกลุ่มอย่างน้อย 125 คะแนน นั่นคือ เท่ากับคุณได้รับคอมมิชชั่นเริ่มต้นที่ 25 CVP โดยจะถูกแปลงเป็นสกุลเงินท้องถิ่นและจ่ายให้คุณ!

ยกตัวอย่างเช่น สมมุติว่าคุณเลือกสร้างธุรกิจด้วย 1 ศูนย์ธุรกิจ (ดูภาพ ค.) ภายใน 1 สัปดาห์ ด้านซ้ายของศูนย์ธุรกิจทำยอดขายของกลุ่มได้ทั้งหมด 400 คะแนน

และด้านขวาได้ 450 ก่อนอื่นคุณต้องแน่ใจว่าคุณทำยอดขายของกลุ่มได้เกินขั้นต่ำ 125 คะแนนทั้ง 2 ด้าน เราจึงจะคำนวณค่าคอมมิชชั่นของคุณโดยนำยอดขายของกลุ่มด้านน้อยไปคูณด้วย 20 เปอร์เซ็นต์ ในกรณีนี้ ด้านน้อยของคุณ คือ ด้านซ้าย ยอดขายของกลุ่ม 400 คะแนน X 20% (0.2) = 80 CVP ที่จะถูกแปลงเป็นสกุลเงินในประเทศ และจ่ายให้กับคุณ

ตัวอย่างภาพ ค.



400 GSV x 20% = 80 CPV

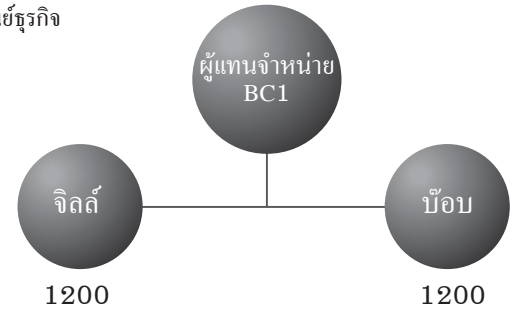
โปรดอย่าลืมว่า ในการคำนวณคอมมิชชั่นนั้น เราจะไม่นับระดับ แต่จะนับเฉพาะยอดขายที่เป็นคะแนนเท่านั้น ตัวอย่างเช่น ถ้าจิลและทุกคนที่อยู่ใต้เธอทำยอดขายของกลุ่ม (ด้านซ้าย) ได้ 2,100 คะแนน และบ๊อบกับทุกคนใต้เขาทำยอดขายของกลุ่ม (ด้านขวา) ได้ 2,100 คะแนนในหนึ่งสัปดาห์ คุณจะได้รับคอมมิชชั่น 420 CVP ไม่ว่ายอดขายนี้จะเกิดขึ้นที่ระดับใดในองค์กรของคุณ ถ้าเป้าหมายของคุณ คือ การทำคอมมิชชั่นให้ได้ 1,000 CVP ต่อสัปดาห์ คุณก็ต้องสร้างศูนย์ธุรกิจทั้งด้านซ้ายและด้านขวาให้ได้ยอดขายของกลุ่ม 5,000 คะแนนต่อสัปดาห์ ที่ยูซานา คุณจะได้รับรางวัลแห่งความสำเร็จในแทบจะทันที แผนการตลาดเครือข่ายส่วนใหญ่จะคำนวณค่าคอมมิชชั่นเป็นรายเดือน และจะยังไม่จ่ายจนกว่าจะครึ่งหลังของเดือนถัดไป ซึ่งหมายความว่าคนส่วนใหญ่ต้องรอเกือบ 2 เดือน จึงจะได้ค่าตอบแทนจากยอดขายที่เกิดขึ้นในครึ่งแรกของแต่ละเดือน คุณสมบัติเฉพาะข้อนี้ของแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานาจะสร้างแรงกระตุ้นให้สมาชิกในทีมของคุณมุ่งมั่นสู่ความสำเร็จต่อเนื่องได้อย่างวิเศษ

เปรียบเทียบรายได้: 1 ศูนย์ธุรกิจ กับ 3 ศูนย์ธุรกิจ

สมมุติให้แต่ละศูนย์ธุรกิจ (รวมของคุณด้วย) ในภาพ ง. ทำงานอยู่ และมีคุณสมบัติที่จะได้ค่าคอมมิชชั่นในสัปดาห์ปัจจุบัน ในตัวอย่างบนของภาพ ง. คุณเปิดแบบ 1 ศูนย์ธุรกิจ คุณและสมาชิกในทีมได้ทำงานร่วมกัน โดยทำยอดขายของกลุ่มได้ 1,200 คะแนน ทั้งด้านซ้ายและขวาของศูนย์ธุรกิจ ด้วยคะแนนที่เท่ากันทั้ง 2 ด้าน จึงนำ 1,200 คะแนน คูณด้วย 20 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งเท่ากับได้รับคอมมิชชั่นที่ 240 CVP โดยจะถูกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินในประเทศและจ่ายให้กับคุณ

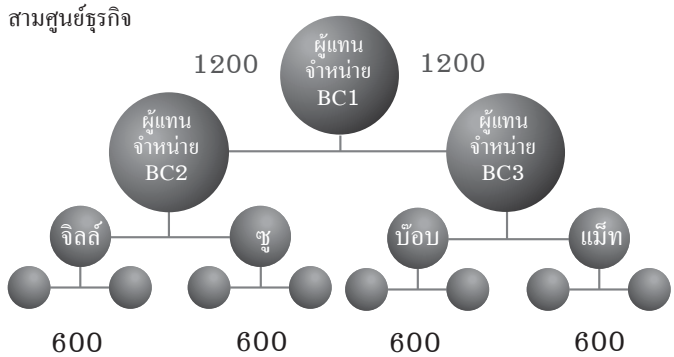
ตัวอย่างภาพ ง.

หนึ่งศูนย์ธุรกิจ



1200 GSV x 20% = 240 CPV

สามศูนย์ธุรกิจ



BC1	1200
BC2	600
BC3	600
	2400

2400 GSV x 20% = 480 CVP

การรับคอมมิชชั่นรายสัปดาห์ในกรณีที่คุณเปิด 3 ศูนย์ธุรกิจ (ตัวอย่างล่างในภาพ ง.) เกิดจากการรวมยอดขายของทุกศูนย์ธุรกิจเข้าด้วยกัน แล้วคูณด้วย 20 เปอร์เซ็นต์ ในตัวอย่างนี้ ศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ 3 ของคุณ (BC2, BC3) ต่างมียอดขายของกลุ่ม 600 คะแนนทางด้านซ้าย และ 600 คะแนนทางด้านขวา เนื่องจากคะแนนทั้ง 2 ด้านของ ศูนย์ธุรกิจที่ 2 เท่ากัน จึงไม่มีด้านน้อยกว่า เราจึงนำ 600 คะแนน ไปใส่ไว้ในคอลัมน์ทางขวา และเราจะทำเช่นเดียวกันกับศูนย์ธุรกิจที่ 3 โดยนำยอดขายของ ศูนย์ธุรกิจที่ 3 จำนวนเดียวกัน คือ 600 คะแนน ไปใส่ไว้ในคอลัมน์ทางขวา จึงทำให้ทั้ง ศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ ศูนย์ธุรกิจที่ 3 มียอดขายด้านน้อยเพื่อใช้คำนวณคอมมิชชั่นอยู่ที่ศูนย์ละ 600 คะแนน แต่ยังไม่จบเพียงเท่านี้ เรายังคงต้องรวมยอดขายทั้งหมดให้กับ ศูนย์ธุรกิจที่ 1 ของคุณด้วย เพราะศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ ศูนย์ธุรกิจที่ 3 อยู่ใต้ ศูนย์ธุรกิจที่ 1 ของคุณ ยอดขายรวมของกลุ่มจาก ศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ ศูนย์ธุรกิจที่ 3 จะถูกนำไปนับรวมให้กับ ศูนย์ธุรกิจที่ 1 ดังนั้น นี่จึงเป็นวิธีสร้างองค์กรด้วย 3 ศูนย์ธุรกิจที่ทรงประสิทธิภาพ เพราะจะทำให้คุณได้รับผลตอบแทนถึง 2 ต่อเลยทีเดียว

อย่าลืมว่า ยอดขายรวมด้านซ้ายของ ศูนย์ธุรกิจที่ 1 เกิดจากการรวมยอดของศูนย์ธุรกิจที่ 2 ทั้งหมด (รวม 1,200 คะแนน) และยอดขายด้านขวาก็เกิดจากก็เกิดจากการรวมยอดของ ศูนย์ธุรกิจที่ 3 ซึ่งมี 1,200 คะแนนเช่นกัน ในเมื่อคะแนนทั้ง 2 ด้านเท่ากัน จึงนำ 1,200 คะแนน มาไว้ในคอลัมน์ทางขวาสำหรับใช้คำนวณคอมมิชชั่นให้กับศูนย์ธุรกิจที่ 1 ได้ทันที

สุดท้าย รวมคะแนนยอดขายในแต่ละกลุ่มของศูนย์ธุรกิจเข้าด้วยกันแล้วคูณด้วย 20 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งจะเท่ากับได้รับคอมมิชชั่น 480 CVP ในสัปดาห์นั้น เมื่อเปรียบกับ 240 CVP ที่คุณจะได้จาก ยอดขายของกลุ่มที่เท่ากัน เป็นเพราะคุณเปิดเพียง 1 ศูนย์ธุรกิจนั่นเอง

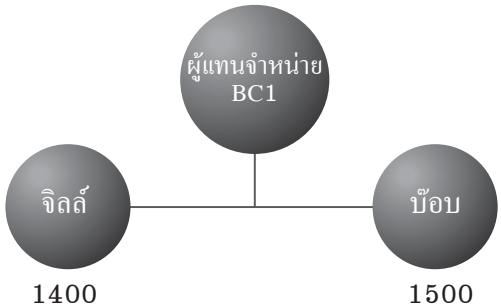
คะแนนยกไป

ยอดขายของกลุ่มทางด้านซ้ายและขวาของศูนย์ธุรกิจของคุณอาจไม่เท่ากันเสมอไป แต่ไม่ต้องกังวล เพราะยอดขายของกลุ่มที่เกินมา (นับที่สูงสุด 5,000 คะแนนในแต่ละด้าน) จะถูกยกไปใช้ในการคิดค่าคอมมิชชั่นรอบถัดไป

ตัวอย่างเช่น แต่ละศูนย์ธุรกิจ (รวมของคุณด้วย) ในรูป จ. กำลังทำงานอยู่ และมีคุณสมบัติที่จะรับค่าคอมมิชชั่นในสัปดาห์นี้ ในตัวอย่างด้านบนของภาพ จ. คุณมี 1 ศูนย์ธุรกิจ คุณและทีมของคุณทำยอดขายของกลุ่มได้รวม 1,400 คะแนนทางด้านซ้าย และ 1,500 คะแนนทางด้านขวา ซึ่งด้านซ้ายเป็นด้านน้อยของคุณ คุณจะได้รับคอมมิชชั่นจากยอดขายจากทางด้านซ้าย นั่นหมายความว่าคุณจะได้รับเงินคอมมิชชั่นที่ 1,400 คะแนน ซึ่งเท่ากับ 280 CVP (1,400 X 20% = 280) ในเมื่อคุณได้รับคอมมิชชั่นจากคะแนนทั้งหมดของด้านซ้ายแล้ว ด้านซ้ายจะมีคะแนนคงเหลือ 0 สำหรับคอมมิชชั่นรอบหน้า แต่คะแนนด้านขวาของศูนย์ธุรกิจหลังจากหัก 1,400 ออกไปแล้ว ยังคงเหลืออีก 100 คะแนน ก็จะเก็บคะแนนยกไปเพื่อใช้ในรอบหน้า (และในรอบต่อๆ ไป จนกว่าจะถึงรอบที่ยอดด้านซ้ายมีคะแนน 125 คะแนน ขึ้นไป ก็จะถูกนำมาคิดตามเกณฑ์ต่อไป)

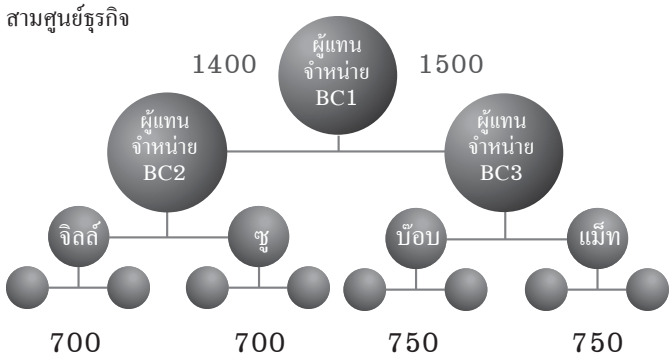
ตัวอย่างภาพ จ.

หนึ่งศูนย์ธุรกิจ



1400 GSV x 20% = 280 CPV

สามศูนย์ธุรกิจ



BC1	1400
BC2	700
BC3	750
	2850

2850 GSV x 20% = 570 CVP

คะแนนยกไปด้านซ้าย	คะแนนยกไปด้านขวา
0 GSV	100 GSV

ในตัวอย่างล่างของภาพ จ. ด้านซ้ายและขวาของ ศูนย์ธุรกิจที่ 2 มียอดขายของกลุ่ม 700 คะแนนเท่ากัน ขณะที่ด้านซ้ายและขวาของ ศูนย์ธุรกิจที่ 3 มียอดเท่ากันที่ 750 คะแนน ยอดขายของกลุ่มจากทั้ง 2 ศูนย์ธุรกิจจะถูกยกขึ้นไปที่ศูนย์ธุรกิจที่ 1 แต่ยอดขายจากทั้ง 2 ด้านของศูนย์ธุรกิจไม่เท่ากัน ด้านน้อยของศูนย์ธุรกิจที่ 1 ซึ่งอยู่ทางด้านซ้าย มี 1,400 คะแนน จึงเป็นด้านนำมาใส่ไว้ในคอลัมน์ขวาเพื่อใช้คำนวณคอมมิชชั่น โดยนำยอดคะแนนของทั้ง 3 ศูนย์ธุรกิจที่ได้ คูณด้วย 20 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งเท่ากับ 570 CVP ในกรณีนี้ ด้านซ้ายของศูนย์ธุรกิจที่ 1 จะมีคะแนนคะแนนคงเหลือ 0 สำหรับคอมมิชชั่นรอบหน้า ส่วนด้านขวาจะมีคะแนนยกไป 100 คะแนน

รักษาศูนย์ธุรกิจของคุณให้แอคทีฟอยู่เสมอ

คุณจะได้รับค่าคอมมิชชั่นในแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานาก็ต่อเมื่อคุณสามารถรักษาศูนย์ธุรกิจให้แอคทีฟอยู่เสมอด้วยการรักษายอดส่วนตัวตามเกณฑ์ที่กำหนด ในการรักษายอดสำหรับศูนย์ธุรกิจแบบ 1 ศูนย์ คุณต้องมียอดส่วนตัวขั้นต่ำ 100 คะแนน ในทุก ๆ 4 สัปดาห์ ในการรักษายอดสำหรับ 2 ศูนย์ธุรกิจหรือมากกว่า คุณต้องมียอดส่วนตัวขั้นต่ำ 200 คะแนนในทุก ๆ 4 สัปดาห์

สิ่งสำคัญ: ในกรณีที่คุณเริ่มจาก 3 ศูนย์ธุรกิจ คุณไม่จำเป็นต้องรักษายอดส่วนตัว 200 คะแนน ตั้งแต่เริ่มต้นก็ได้ แม้คุณจะมี 3 ศูนย์ธุรกิจก็ตาม แต่คุณก็อาจเลือกสร้างศูนย์ธุรกิจที่ 1 ก่อนในระยะเริ่มต้น ดังนั้น คุณสามารถรับค่าคอมมิชชั่นจากศูนย์ธุรกิจที่ 1 ได้ด้วยการรักษายอดส่วนตัวเพียง 100 คะแนน แต่ทันทีที่คุณต้องการรับผลตอบแทนจากศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ 3 ด้วย คุณทำได้โดยการรักษายอดส่วนตัวเพิ่มเป็น 200 คะแนนในทุก ๆ 4 สัปดาห์ อย่างไรก็ดี คุณต้องไม่ลืมว่า คะแนนในศูนย์ธุรกิจที่ 2และ 3 ของคุณจะยังไม่เริ่มต้นคำนวณให้จนกว่าคุณจะรักษายอดส่วนตัวที่ 200 คะแนน จึงจะถือว่าครบคุณสมบัติที่จะได้รับค่าคอมมิชชั่นจากทั้ง 3 ศูนย์ธุรกิจ

นอกจากนี้คุณต้องเข้าใจด้วยว่าการรักษายอดส่วนตัว 200 คะแนนแรกในรอบ 4 สัปดาห์ใดๆ จะต้องถูกซื้อในศูนย์ธุรกิจแรก (BC1) ของคุณเสมอ ทันทีที่คุณ

ปล่อยให้ศูนย์ธุรกิจหยุดการเคลื่อนไหว ยอดขายทั้งหมดในทุกศูนย์ธุรกิจของคุณจะถูกลบทิ้ง และคะแนนจะกลับไปเริ่มต้นที่ 0 เมื่อคุณจะกลับมาทำธุรกิจใหม่ และโปรดอย่าลืมว่าคุณต้องทำยอดขายให้ได้ตามเกณฑ์ที่กำหนดทุกครั้งจึงจะมีสิทธิรับค่าคอมมิชชั่นได้

ระยะยกยอด 4 สัปดาห์

ระยะยกยอด 4 สัปดาห์ คือ ช่วงเวลาของการจ่ายค่าคอมมิชชั่น 4 ครั้ง (เท่ากับสี่ศุกร์) นับจากวันที่คุณสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ครบ 100 คะแนนขึ้นไป

คำสั่งซื้ออัตโนมัติ : ประหยัดเงิน และเวลา

พบความสะดวกสบายผ่านการซื้อสินค้าด้วยคำสั่งซื้ออัตโนมัติ นอกจากนี้คำสั่งซื้ออัตโนมัติยังให้ส่วนลดเพิ่มอีก 10 เปอร์เซ็นต์จากราคาผู้แทนจำหน่าย คุณจึงสามารถประหยัดเงิน และเพิ่มผลกำไรจากการขายปลีกได้ คุณจะได้รับส่วนลดเพิ่มเติมเมื่อตั้งคำสั่งซื้ออัตโนมัติไว้ล่วงหน้า ให้ระบบดำเนินการอัตโนมัติในรูปของคำสั่งซื้อช่วงสุดสัปดาห์ นอกจากนี้ มีเพียงผลิตภัณฑ์ที่มีคะแนนเท่านั้นที่มีสิทธิได้รับส่วนลด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น สินค้าตราสัญลักษณ์โลโก้ หรือเครื่องมือขายที่ไม่มีคะแนน จะไม่ได้รับส่วนลดจากคำสั่งซื้ออัตโนมัตินี้

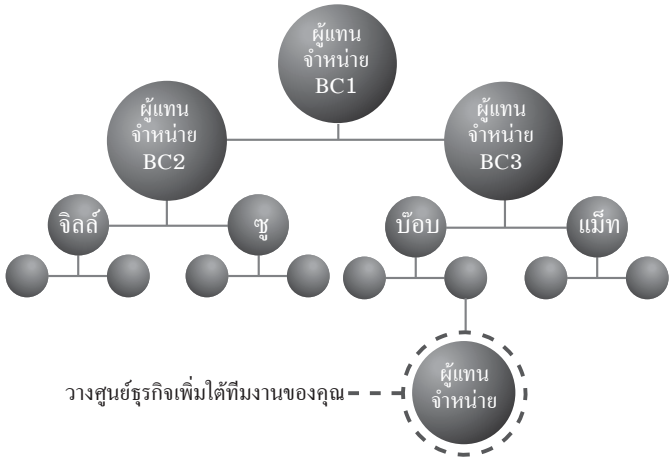
สมาชิกผู้บริโภคสินค้า

อีกหนึ่งวิธีเพิ่มยอดคะแนนกลุ่ม คือ การเพิ่มสมาชิกผู้บริโภคสินค้าเข้าไปในด้านซ้ายและด้านขวาของศูนย์ธุรกิจ สมาชิกผู้บริโภคสินค้าสามารถสั่งสินค้าในราคาผู้แทนจำหน่าย (และสามารถรับส่วนลดเพิ่มจากการซื้อผ่านคำสั่งซื้ออัตโนมัติได้ด้วย) แต่จะไม่ได้รับค่าคอมมิชชั่น แม้คุณจะไม่ได้รับค่าคอมมิชชั่นขายปลีกจากสมาชิกผู้บริโภคสินค้า การสั่งซื้อของพวกเขาก็ทำให้คุณได้คะแนนซึ่งจะนำไปรวมไว้ในยอดคะแนนกลุ่มของศูนย์ธุรกิจที่คุณวางพวกเขาไว้

การเปิดศูนย์ธุรกิจเพิ่ม

เมื่อศูนย์ธุรกิจของคุณเต็มขีดสูงสุด (มียอดขายของกลุ่ม 5,000 คะแนนของทั้งด้านซ้าย และขวาของศูนย์ธุรกิจ) คุณจะได้รับใบรับรองการเปิดศูนย์ธุรกิจเพิ่มทางอิเล็คทรอนิคส์ คุณสามารถรับใบรับรองได้มากที่สุด 2 ใบ ต่อ 1 ศูนย์ธุรกิจที่คุณทำจนเต็มขีดสูงสุด คุณสามารถนำใบรับรองนี้ไปเปิดศูนย์ธุรกิจเพิ่มที่ด้านล่างขององค์กร ทำให้คุณสามารถช่วยเหลือคนอื่นๆ ในทีมโดยการลงไปทำงานที่ระดับลึกยิ่งขึ้น ทันทีที่คุณตัดสินใจได้ว่าต้องการเปิดศูนย์ธุรกิจเพิ่ม ณ ตำแหน่งใด (ดูภาพ ฉ.) ขั้นต่อไปคือ การส่งคำขอเป็นลายลักษณ์อักษรไปยังแผนกบริการผู้แทนจำหน่าย โดยระบุว่าคุณต้องการจะเปิดศูนย์ธุรกิจเพิ่มที่ตำแหน่งใด คุณต้องแนบคำขอเป็นลายลักษณ์อักษรไปกับแบบฟอร์มสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ ใบรับรองการได้เปิดศูนย์ธุรกิจเพิ่มไม่มีวันหมดอายุ คุณจะวางศูนย์ธุรกิจเพิ่ม 2 ศูนย์แรกไว้ที่ระดับล่างสุดของด้านซ้ายหรือด้านขวาก็ได้ แต่ศูนย์ธุรกิจที่ต้องการจะเปิดใหม่จะต้องวางใต้ทีมงานที่เป็นศูนย์ธุรกิจและแอคทีฟอย่างน้อย 10 คน นับจากตำแหน่งของศูนย์ธุรกิจอื่นและศูนย์ธุรกิจใหม่ของตัวคุณเอง

ตัวอย่างภาพ จ.



วัตถุประสงค์ของการเปิดศูนย์ธุรกิจเพิ่ม คุณจะต้องเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระที่ยังดำเนินธุรกิจอยู่ในปัจจุบัน หมายถึง ผู้แทนจำหน่ายอิสระที่ครบคุณสมบัติที่จะได้รับค่าคอมมิชชั่น คุณสามารถเปิดศูนย์ธุรกิจใหม่ได้โดยมียอดคะแนนส่วนตัว 200 คะแนนในวันที่เปิดศูนย์ใหม่ เช่นเดียวกับที่ระบุไว้ในขั้นที่ 1 (โดยยอดคะแนนส่วนตัวที่ใช้ในการเปิดศูนย์ใหม่นี้ ไม่นับรวมกับการรักษายอดส่วนตัว 100 หรือ 200 คะแนน ในทุก ๆ 4 สัปดาห์ เพื่อสำหรับใช้รับค่าคอมมิชชั่นตามปกติ) เมื่อเปิดศูนย์ธุรกิจใหม่แล้ว คุณสามารถรักษาศูนย์ธุรกิจทุก ๆ ศูนย์ให้แอคทีฟด้วยการรักษายอดส่วนตัว 200 คะแนน ในทุก ๆ 4 สัปดาห์ ไม่ว่าคุณจะมีศูนย์ธุรกิจกี่ศูนย์ก็ตาม คุณก็ยังคงรักษายอดส่วนตัวเพียง 200 คะแนน เท่านั้น และเมื่อเปิดศูนย์ธุรกิจใหม่แล้ว คุณก็เริ่มสร้างทีมงานในศูนย์นั้นได้ทันที และเมื่อคุณทำยอดขายได้ 5,000 คะแนนในทั้ง 2 ด้านของศูนย์ธุรกิจใหม่นี้ในหนึ่งรอบคอมมิชชั่น คุณก็มีสิทธิที่จะได้รับใบรับรองการเปิดศูนย์ธุรกิจเพิ่มใบใหม่สำหรับเปิดศูนย์ธุรกิจเพิ่มได้อีกเช่นกัน เนื่องจากคุณมีสิทธิที่ได้รับใบรับรองการเปิดศูนย์ธุรกิจสูงถึง 2 ใบ ต่อ 1 ศูนย์ธุรกิจดั้งเดิม และอีก 2 ใบ ต่อ 1 ศูนย์ธุรกิจใหม่แต่ละศูนย์ จึงไม่มีข้อจำกัดเรื่องจำนวนศูนย์ธุรกิจที่คุณจะสามารถมีได้ในองค์กรของคุณ เนื่องจากยอดขายขององค์กรในแต่ละศูนย์ธุรกิจใหม่ไม่ได้สร้างผลตอบแทนให้แค่ศูนย์ของตน แต่ยังส่งต่อไปยังทุกศูนย์ธุรกิจที่อยู่ด้านบนในองค์กรของคุณ การพัฒนาศูนย์ธุรกิจใหม่จึงจะทำให้ทีมของคุณแข็งแรงขึ้นทั้งทีม

การย้ายศูนย์ธุรกิจเพิ่ม

ตามปกติแล้ว ทันทีที่คุณวางตำแหน่งศูนย์ธุรกิจเพิ่ม คุณจะไม่สามารถย้ายตำแหน่งของศูนย์ได้ แต่ยูซานาสงวนสิทธิที่จะอนุญาตให้มีการเปลี่ยนตำแหน่งตราบเท่าที่ศูนย์ธุรกิจใหม่ของคุณยังไม่มีการเคลื่อนไหวภายในหก (6) เดือนล่าสุด (ไม่ว่าจะเป็นด้านยอดขายของกลุ่มหรือยอดขายส่วนตัว) และปฏิบัติตามกฎการวางตำแหน่งศูนย์ธุรกิจอื่นๆ ครบถ้วน คุณต้องส่งคำขอเป็นลายลักษณ์อักษรและมีเพียงคณะกรรมการวินัยและจรรยาบรรณเท่านั้นที่มีสิทธิพิจารณาอนุญาต

โปรแกรมเพซเซ็ตเตอร์

โปรแกรมเพซเซ็ตเตอร์

โปรแกรมเพซเซ็ตเตอร์เป็นรางวัลที่มอบให้ผู้แทนจำหน่ายที่เริ่มต้นได้อย่างรวดเร็ว สถานะของผู้แทนจำหน่ายจะถูกกำหนดโดยจำนวนผู้แทนจำหน่ายที่ตนสปอนเซอร์ คะแนนยอดขาย (Sales Volume Points - SVP) ที่ทำได้ และความเร็วในการสปอนเซอร์ อันจะส่งผลให้คุณได้รับแมทชิ่งโบนัสตลอดชีพ โดยขึ้นอยู่กับสถานะของคุณและคนที่คุณสปอนเซอร์

	สปอนเซอร์ 4 คน และคะแนนยอดขาย 1,600 คะแนน	สปอนเซอร์ 2 คน และคะแนนยอดขาย 800 คะแนน
ภายใน 8 สัปดาห์	พรีเมียร์ แพลทตินั่ม เพซเซ็ตเตอร์	พรีเมียร์ เพซเซ็ตเตอร์
ภายใน 16 สัปดาห์	แพลทตินั่ม เพซเซ็ตเตอร์ ประจำปี	เพซเซ็ตเตอร์ ประจำปี

การมีคุณสมบัติเป็นพรีเมียร์แพลทตินั่มเพซเซ็ตเตอร์

- สปอนเซอร์ผู้แทนจำหน่ายใหม่ 4 คนขึ้นไป โดยมีคะแนนยอดขาย 1,600 SVP ภายใน 8 สัปดาห์ นับจากวันที่คุณสมัคร

การมีคุณสมบัติเป็นพรีเมียร์เพซเซ็ตเตอร์

- สปอนเซอร์ผู้แทนจำหน่ายใหม่ 2 คนขึ้นไป โดยมีคะแนนยอดขาย 800 SVP ภายใน 8 สัปดาห์ นับจากวันที่คุณสมัคร

การมีคุณสมบัติสำหรับสถานะประจำปี

สถานะ ***"ประจำปี"*** หมายถึง ทุกๆ ปี เมื่อครบกำหนดการเริ่มธุรกิจ ผู้แทนจำหน่ายจะมีเวลา 8 สัปดาห์ ในการต่อสถานะสำหรับปีถัดไป สถานะพรีเมียร์เสนอผลประโยชน์แบบตลอดชีพ

แมทชิ่งโบนัสตลอดชีพ จากโปรแกรมเพซเซ็ตเตอร์

	สถานะของผู้แทนจำหน่ายที่คุณสปอนเซอร์	
สถานะของคุณ	พรีเมียร์ แพลทตินั่ม เพซเซ็ตเตอร์	พรีเมียร์ เพซเซ็ตเตอร์
พรีเมียร์ เพซเซ็ตเตอร์	15%	10%
เพซเซ็ตเตอร์	10%	5%
ผู้แทนจำหน่าย	5%	2.5%

การเลื่อนตำแหน่งผู้นำ

แชร์เรอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 50 CVP ในหนึ่งสัปดาห์
บีลีฟเวอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 100 CVP ในหนึ่งสัปดาห์
บลิวเดอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 200 CVP ในหนึ่งสัปดาห์
แอคชีพเวอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 400 CVP ในหนึ่งสัปดาห์
ไดเร็กเตอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 600 CVP ในหนึ่งสัปดาห์
บรอนซ์ไดเร็กเตอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 800 CVP ในหนึ่งสัปดาห์
ซิลเวอร์ไดเร็กเตอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 1,000 CVP ในหนึ่งสัปดาห์
โกลด์ไดเร็กเตอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 1,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
รูบี้ไดเร็กเตอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 2,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
เอเมอรัลด์ไดเร็กเตอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 3,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 4,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์ระดับ 1 ดาว	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 5,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์ระดับ 2 ดาว	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 6,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์ระดับ 3 ดาว	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 7,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์ระดับ 4 ดาว	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 8,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์ระดับ 5 ดาว	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 9,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์ระดับ 6 ดาว	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 10,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์ระดับ 7 ดาว	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 11,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์ระดับ 8 ดาว	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 12,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์ระดับ 9 ดาว	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 13,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์ระดับ 10 ดาว	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 14,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง

ฉบับปรับปรุง 18 มีนาคม 2558

EVERYTHING
WE DO HELPS YOU
LOVE LIFE
AND LIVE IT.

USANA

www.USANA.com

USANA Health Sciences (Thailand) Ltd.
319 Chamchuri Square Building 12th Floor,
Unit 1-4,Phayathai Road, Pathumwan Pathumwan, Bangkok 10330