

ООО "РЕЙН ИНТЕРНЕШИОНАЛ РУС"
КОМПЕНСАЦИОННЫЙ ПЛАН

Дата вступления в силу 24 декабря 2015 г.

Рейн Интернешннал разработала Компенсационный план с одной простой целью - вознаградить Вас за распространение прекрасной продукции Рейн Интернешннал. Чтобы максимизировать Ваш потенциальный доход в соответствии с Компенсационным планом, помните, что все комиссионные и бонусы начисляются от пользователей, которые употребляют продукцию компании. Выплаты в соответствии с Компенсационным планом не основаны на рекрутинговых действиях. Напротив, Ваш доход зависит от сочетания Ваших действий по построению маркетинговой организации, количества потребителей, которым Вы представили продукт, и которым они в свою очередь представили продукт.

Самые успешные партнеры Рейн выделяют время на две вещи:

1. Получение как можно большей информации о продукции компании и
2. Развитие необходимых бизнес навыков путем следования системе компании.

Причина, по которой эти два пункта столь важны, в том, что Вам будет необходимо обучать участников Вашей маркетинговой команды следовать тем же принципам. Если Вы прилежны, дисциплинированы и демонстрируете желание усердно работать, эти качества помогут Вам добиться остаточного дохода на долгие годы.

Информация, содержащаяся в данном документе является демонстрацией и объяснением Компенсационного плана Рейн и не гарантирует или заявляет о гарантированном доходе, который Вы получите как партнер Рейн. Любые заявления или гарантии дохода являются ложными. Партнеры Рейн не должны убеждать или регистрировать новых членов в свои организации, делая подобные заявления или гарантируя доход. Любые примеры получения дохода в данном документе используются с целью демонстрации и не являются гарантией дохода.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| РАЗДЕЛ 1: ТЕРМИНЫ | 2 |
| РАЗДЕЛ 2: БОНУСЫ И КОМИССИОННЫЕ | 5 |
| А. Программа Привилегированных Покупателей (РС)..... | 5 |
| В. Бизнес центры (ВС) | 5 |
| С. Бонус первого заказа (FOB ИЛИ БПЗ)..... | 5 |
| D. Кумулятивный бонус первого заказа (FOBM ИЛИ КБПЗ)..... | 5 |
| Е. Сжатие по КБПЗ (FOBM)..... | 6 |
| F. Групповые комиссионные..... | 6 |
| G. Лидерский административный бонус (ELPB или ЛАД)..... | 6 |
| H. Кумулятивный бонус поколений (GMB или КБП) | 7 |
| I. Бонус стиля жизни | 8 |
| J. Максимальное ограничение платежей..... | 8 |
| K. Перенос группового объема | 8 |
| L. Правило 110% | 9 |
| РАЗДЕЛ 3: ДИСТРИБЬЮТОРСКИЕ РАНГИ И КВАЛИФИКАЦИИ..... | 9 |
| А. Партнер | 9 |
| В. Партнер Рейн | 9 |
| С. Менеджер..... | 9 |
| D. Старший Менеджер..... | 9 |
| Е. Бронзовый Администратор | 9 |
| F. Серебряный администратор..... | 9 |
| G. Золотой Администратор..... | 10 |
| H. Платиновая Элита..... | 10 |
| I. Жемчужная Элита..... | 10 |
| J. Сапфировая Элита..... | 10 |
| K. Бриллиантовая Элита..... | 10 |
| L. Черный Бриллиант Рейн | 11 |
| M. Двойной Черный Бриллиант Рейн | 11 |
| N. Тройной Черный Бриллиант Рейн | 11 |

РАЗДЕЛ 1: ТЕРМИНЫ

АКТИВНЫЙ: для того чтобы быть активным, Партнер Рейн должен иметь активность минимум 50 PV в месячном квалификационном периоде. PV генерируется личными покупками Партнера Рейн и покупками Привилегированных Покупателей.

АВТОЗАКАЗ: Добровольная программа, которая авторизует Компанию автоматически размещать заказы по специальной цене для Партнеров Рейн и Привилегированных Покупателей ежемесячно.

ДУАЛЬНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ ГРУППОВЫХ ВЫПЛАТ: Максимальная сумма выплат по Групповым Комиссионным составляет \$10000 на один Бизнес Центр в один Квалификационный Период.

ДУАЛЬНАЯ ГРУППОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ: Организационно структурированная сеть Партнеров Рейн, которая создается путем размещения Партнеров Рейн в ветках (левой и правой).

ДУАЛЬНОЕ ГРУППОВОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ: Организационное размещение Партнера Рейн в Дуальной Групповой Организации.

ПЕРЕНОС ОБЪЕМА: Любой объем, с которого не совершены выплаты Партнеру Рейн в Квалификационном Периоде, переносятся на следующий Квалификационный Период, если Партнер Рейн активен в следующем Квалификационном Периоде. Если Партнер Рейн активен, CV продолжают переноситься, пока общий CV не достигнет 2000000.

КОМИССИОННЫЙ ОБЪЕМ (CV): Каждый продукт при покупке дает определенный объем (количество баллов). CV - это показатель, на основании которого рассчитываются бонусы и комиссионные. В соответствии с Компенсационным Планом начисляется 50% от общего CV.

КВАЛИФИКАЦИЯ НА КОМИССИОННЫЕ: Активный Партнер Рейн, у которого есть минимум по одному активному лично зарегистрированному в каждой ветке в его дуальной организации.

КОМПЕНСАЦИОННЫЙ ПЛАН: План, используемый Компанией, в котором оговорены детали требований и преимуществ вознаграждений Партнера Рейн.

ВЕТКА РЕГИСТРАЦИИ: Организация под лично спонсированным Партнера Рейн в Дереве Спонсирования.

ОРГАНИЗАЦИЯ: Дуальная групповая организация и Дерево Спонсирования, с которых идет большинство начислений Партнеру Рейн в соответствии с Компенсационным Планом.

ПОКОЛЕНИЕ: Каждый Партнер Рейн между Партнером Рейн и оплачиваемым как Бронзовым Администратором или выше в ветке регистрации.

БОЛЬШАЯ ВЕТКА: Ветка Партнера Рейн в Дуальной Организации с большим CV.

ГРУППОВОЙ ОБЪЕМ (GV): Общий объем CV, относящийся к Дереву Спонсирования Партнера Рейн. PV (личный объем) Партнера Рейн включается в GV при калькуляции.

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ЗАКАЗ ПРОДУКЦИИ: См. определение данного термина в Правилах Компании.

ВЕТКА: Ветка под Партнером Рейн; одна из них является меньшей, другая - большей.

МЕНЬШАЯ ВЕТКА: Ветка Партнера Рейн в Дуальной Организации с меньшим CV.

МЕСЯЧНЫЙ КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ ПЕРИОД: Переходящий месячный период, который отсчитывается от первоначального заказа Партнера Рейн.

ОПЛАЧИВАЕМЫЙ КАК (РАНГ): Ранг Партнера Рейн, по которому совершаются выплаты в соответствии с Компенсационным Планом в течение определенного Квалификационного Периода.

ЛИЧНО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЙ: Новый Партнер Рейн, помещенный в первый уровень регистрирующего Партнера Рейн в Дереве Спонсирования.

ЛИЧНЫЙ ОБЪЕМ (PV): Объем CV, который генерируется личными покупками Партнера Рейн и покупками его Привилегированных Покупателей.

ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ (ПП или РС): Покупатель, который подписал договор с Компанией, является участником программы Автозаказа и имеет возможность приобретать продукт по специальной цене.

ПРОДУКТ: Товар или услуги, предлагаемые Компанией, у которых определен объем (CV).

Маркетинговые инструменты и промотирующие материалы не являются частью данного понятия.

КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ ПЕРИОД: Период времени, в который Партнер Рейн должен достичь определенных квалификаций для того, чтобы получить комиссионные и бонусы за соответствующий комиссионный период. Квалификационные периоды могут быть недельными или месячными.

ПАРТНЕР РЕЙН (RP или PR): Лицо, которое подписало Договор с Компанией, приобрело Стартовый заказ и соответствует всем необходимым критериям.

РАНГ: Квалификационный уровень Партнера Рейн в соответствии с которым совершаются начисления по Компенсационному Плану.

ОГРАНИЧЕНИЕ НАЧИСЛЕНИЙ ПО РАНГАМ: Максимальная сумма к начислению Групповых Комиссионных в любой Квалификационный Период Партнерам Рейн вне зависимости от реального объема в меньшей ветке.

ДЕРЕВО СПОНСИРОВАНИЯ: Структура сети Партнера Рейн, которая состоит из всех лично зарегистрированных веток.

СТАРТОВЫЙ ЗАКАЗ: Набор, состоящий из обучающих материалов, маркетинговых инструментов и Продукции, как указано в бекофисе Компании. Состав набора может меняться на усмотрение Компании.

ЛИНИЯ ВЕРХНЕГО СПОНСИРОВАНИЯ: Линия иерархии Партнера Рейн, идущая вверх от него.

ОБЪЕМ: Объем, относящийся к Продукту для комиссионных целей.

НЕДЕЛЬНЫЙ КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ ПЕРИОД: Период со среды 00:00 по Центральному времени США до вторника 23:59 по Центральному времени США.

РАЗДЕЛ 2: БОНУСЫ И КОМИССИОННЫЕ

А. ПРОГРАММА ПРИВИЛЕГИРОВАННЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ (PC, PREFERRED CUSTOMER)

Привилегированные Покупатели могут приобретать продукцию по специальной цене, если участвуют в программе Автозаказа. Еженедельный бонус выплачивается спонсору за каждый заказ Привилегированного покупателя. CV зачисляется в Дуальную Групповую Организацию каждый раз, когда приобретается продукт по Программе Привилегированных покупателей, и засчитывается как PV Спонсора.

В. БИЗНЕС ЦЕНТРЫ (BC, BUSINESS CENTERS)

Бизнес Центры необходимы для расчета Групповых Комиссионных. При регистрации Партнер Рейн получает один Бизнес Центр (BC#1). Партнер Рейн может получать Групповые Комиссионные с трех Бизнес Центров. Для начисления комиссионных с BC#1 Партнер Рейн должен квалифицироваться на выплату комиссионных. Партнер Рейн может получить два дополнительных Бизнес Центра (BC#2 и #3) в случае подписания или повышения уровня на соответствующий набор. Для получения Групповых комиссионных с BC#2 и #3 Партнер Рейн должен квалифицироваться на выплату комиссионных и иметь минимум 300 CV в меньшей ветке этого Бизнес центра.

Бизнес Центром #1 считается та же позиция, на которой находится Партнер Рейн для калькуляции Групповых Комиссионных. Бизнес Центрами #2 и #3 считаются наивысшие точки каждой ветки в Дуальной Групповой Организации Партнера Рейн для калькуляции Групповых Комиссионных. Бизнес Центры не являются частями Древа Спонсирования.

С. БОНУС ПЕРВОГО ЗАКАЗА (БПЗ ИЛИ FOB, FIRST ORDER BONUS)

Если лично зарегистрированный Партнером Рейн приобретает на выбор один из Стартовых заказов, Спонсор зарегистрированного получит Бонус Первого Заказа. Бонус Первого Заказа начисляется еженедельно, сумма Бонуса зависит от соответствующего оплаченному заказу CV. Бонус Первого Заказа от Стартового заказа варьируется в зависимости от страны приобретения и Продукции, входящей в состав заказа. Бонус Первого Заказа составляет 40% от CV заказа или 50% от CV заказа, если Спонсор а) приобрел соответствующий набор или б) оплачивается как Бриллиантовая Элита. Вы можете ознакомиться с вариантами Стартовых заказов и относящимся к ним CV в бекофисе Рейн.

Д. КУМУЛЯТИВНЫЙ БОНУС ПЕРВОГО ЗАКАЗА (КБПЗ ИЛИ FOBM, FIRST ORDER BONUS MATCH)

Активный Партнер Рейн с минимум 100 PV квалифицируется на Кумулятивный Бонус Первого Заказа. Кумулятивный Бонус Первого Заказа начисляется, когда лично зарегистрированный Партнером Рейн лично регистрирует нового подписанта на один из Стартовых заказов. Сумма Кумулятивного Бонуса Первого Заказа варьируется в зависимости от страны приобретения и

продукции, входящей в состав набора. Кумулятивный Бонус Первого Заказа составляет 10% от CV Стартового Заказа. Вы можете ознакомиться с вариантами Стартовых заказов и относящимся к ним CV в бекофисе Рейн.

Е. СЖАТИЕ ПО КБПЗ (FOBM)

Если Спонсор Спонсора вновь зарегистрированного не квалифицируется на начисление Кумулятивного Бонуса Первого Заказа, Кумулятивный Бонус Первого Заказа будет начислен следующему по линии верхнего спонсирования Партнеру Рейн в Дереве Спонсирования, который имеет необходимый PV.

Ф. ГРУППОВЫЕ КОМИССИОННЫЕ (TEAM COMMISSIONS)

1. Для начисления Групповых Комиссионных Партнер Рейн должен:

- а) Квалифицироваться на начисление комиссионных и
- б) Иметь минимум 300 общих CV и COV в течение квалификационного периода в каждой ветке Дуальной Групповой Организации.

Групповые Комиссионные начисляются еженедельно в размере 10% от CV меньшей ветки Партнера Рейн и подлежат правилу ограничения выплаты по рангам. Любое PV свыше 200 в течение Квалификационного периода переносится в меньшую ветку и начисляется в квалификационный период начисления.

2. Правила Групповых Комиссионных

- а) Правило ограничения начисления по циклам: Циклом называется объем в 300 CV. В соответствии с правилом ограничения выплат в течение определенного Квалификационного периода Групповые комиссионные начисляются максимально с 334 циклов меньшей ветки или в размере \$ 10020. Все CV свыше 334 циклов переносится на следующий Квалификационный период.
- б) Правило ограничения Групповых начислений: Групповые Комиссионные за каждый ВС максимально составляют 334 цикла или \$ 10020 за квалификационный период.
- в) Правило COV (переноса объема) : Весь CV, который не был начислен для Групповых Комиссионных в течение текущего Квалификационного Периода, переносится на следующий Квалификационный Период, если Партнер Рейн является активным.
- г) Правило обнуления: Обнуление применимо в двух случаях:
 - 1) Если Партнер Рейн не является активным в данный Квалификационный период, все CV и COV в каждой ветке, будут обнулены в следующем квалификационном периоде или
 - 2) Если Партнеру Рейн начислены Групповые Комиссионные в течение Квалификационного периода, объем CV, на который Групповые Комиссионные были начислены, будет обнулен в каждой ветке.

Г. ЛИДЕРСКИЙ АДМИНИСТРАТИВНЫЙ БОНУС (ЛАД ИЛИ ELPB, EXECUTIVE LEADERSHIP POOL BONUS)

Полтора процента (1.5%) от общего CV Компании выделяется на Лидерский Административный Бонус каждую неделю. Партнеры Рейн, которые достигают и оплачиваются как от ранга Бронзовый Администратор до ранга Золотой Администратор, квалифицируются на доли в соответствии с таблицей ниже.

| Ранг | Количество долей |
|--------------------------|------------------|
| Бронзовый Администратор | 1 |
| Серебряный Администратор | 2 |
| Золотой Администратор | 3 |

Н. КУМУЛЯТИВНЫЙ БОНУС ПОКОЛЕНИЙ (КБП ИЛИ GMB, GENERATIONAL MATCHING BONUS)

Для начисления Кумулятивного Бонуса Поколений Партнер Рейн должен квалифицироваться на начисление Комиссионных и выполнить следующие требования.

С первого по третье Поколение:

1. Ранг от оплачиваемый как Бронзовый Администратор до Золотой Администратор;
2. Иметь минимум 100 PV.

С четвертого по седьмое Поколение:

1. Ранг оплачиваемый как Платиновая Элита и выше;
2. Иметь минимум 200 PV.

Кумулятивный Бонус Поколений начисляется еженедельно в виде изменяющегося процента от Групповых Комиссионных, начисленных дистрибьюторам в Дереве Спонсирования Партнера Рейн до семи Поколений. Так как по Компенсационному Плану выплачивается 50% от общего CV Компании, изменяющийся процент основан на CV, рассчитанном после того как Компания начислит все Комиссионные и Бонусы.

Количество поколений, доступных по данному Бонусу, зависит от ранга, как указано в таблице ниже.

| Ранг | Кол-во доступных Поколений для КБП |
|-------------------------------|------------------------------------|
| Партнер | Не доступно |
| Партнер Рейн | Не доступно |
| Менеджер | Не доступно |
| Старший Менеджер | Не доступно |
| Бронзовый Админ-р | 1 |
| Серебряный Админ-р | 2 |
| Золотой Админ-р | 3 |
| Платиновая Элита | 4 |
| Жемчужная Элита | 5 |
| Сапфировая Элита | 6 |
| Бриллиантовая Элита | 7 |
| Черный Бриллиант Рейн | 7 |
| Двойной Черный Бриллиант Рейн | 7 |
| Тройной Черный Бриллиант Рейн | 7 |

I. БОНУС СТИЛЯ ЖИЗНИ (LIFESTYLE BONUS)

Требования для квалификации на начисления Бонуса Стиля жизни:

1. Квалифицироваться на начисление комиссионных;
2. Быть в ранге оплачиваемый как Платиновая Элита или выше;
3. Иметь четыре активных Партнера Рейн и
4. Иметь 200 PV в течение текущего недельного Квалификационного Периода.

Бонус Стиля жизни начисляется еженедельно в соответствии с информацией, представленной в таблице.

| Ранг | Бонус |
|--------------------------|---------|
| Платиновая Элита | \$100 |
| Жемчужная Элита | \$200 |
| Сапфировая Элита | \$300 |
| Бриллиантовая Элита | \$400 |
| Черный Бриллиант | \$500 |
| Двойной Черный Бриллиант | \$750 |
| Тройной Черный Бриллиант | \$1,000 |

J. ОБЩЕЕ ОГРАНИЧЕНИЕ НАЧИСЛЕНИЙ

В течение любого Комиссионного периода общее начисление за неделю Групповых Комиссионных, Лидерского Административного Бонуса, Бонуса Стиля жизни и Кумулятивного Бонуса Поколений ограничено как представлено в таблице.

| Ранг | Недельное ограничение выплаты |
|--------------------------|-------------------------------|
| Менеджер | \$1,000 |
| Старший Менеджер | \$1,000 |
| Бронзовый Администратор | \$1,500 |
| Серебряный Администратор | \$2,000 |
| Золотой Администратор | \$4,000 |
| Платиновая Элита | \$6,000 |
| Жемчужная Элита | \$8,000 |
| Сапфировая Элита | \$10,000 |
| Бриллиантовая Элита | \$20,000 |
| Черный Бриллиант | Без ограничений* |
| Двойной Черный Бриллиант | Без ограничений* |
| Тройной Черный Бриллиант | Без ограничений* |

*См. правила Групповых Комиссионных

К. ПЕРЕНОС ГРУППОВОГО ОБЪЕМА

Когда Партнер Рейн достигает ранга Элита, весь групповой объем, который не был использован в текущем недельном квалификационном периоде, будет перенесен на следующий недельный квалификационный период. Доступный групповой объем будет переноситься в течение четырех последовательных недель, чтобы помочь квалифицироваться в течение других недель.

Переходящий групповой объем рассчитывается в соответствии с условием того, что только 50% могут идти с одной ветки.

L. ПРАВИЛО 110%

Правило 110% применимо к Меньшей ветке, в которой есть объем для переноса. В таком случае начисления Групповых Комиссионных будет основано на всем новом объеме меньшей ветки плюс до 10% от перенесенного объема.

РАЗДЕЛ 3: ДИСТРИБЬЮТОРСКИЕ РАНГИ И КВАЛИФИКАЦИИ

A. Партнер (Associate)

Нет квалификационных требований.

B. Партнер Рейн (Rain Associate)

Квалификации для достижения ранга Партнер Рейн:

1. Быть активным в течение квалификационного периода.

C. Менеджер (Manager)

Квалификации для достижения ранга Менеджер:

1. Иметь минимум 300 CV в меньшей ветке в течение недельного квалификационного периода и
2. Квалифицироваться на начисление комиссионных.

D. Старший Менеджер (Senior Manager)

Квалификации для достижения ранга Старший Менеджер:

1. Иметь минимум 700 CV в меньшей ветке в течение недельного квалификационного периода и
2. Квалифицироваться на начисление комиссионных.

E. Бронзовый Администратор (Bronze Executive)

Квалификации для достижения ранга Бронзовый Администратор:

1. Иметь минимум одну (1) активную ветку регистрации Менеджера или выше;
2. Иметь минимум 1500 CV в меньшей ветке в течение недельного квалификационного периода и

3. Квалифицироваться на начисление комиссионных.

F. Серебряный Администратор (Silver Executive)

Квалификации для достижения ранга Серебряный Администратор:

1. Иметь минимум две (2) активные ветки регистрации оплачиваемых как Менеджер или выше;
2. Иметь минимум 3000 CV в меньшей ветке в течение недельного квалификационного периода и
3. Квалифицироваться на начисление комиссионных.

G. Золотой Администратор (Gold Executive)

Квалификации для достижения ранга Золотой Администратор:

1. Иметь минимум три (3) активные ветки регистрации оплачиваемых как Менеджер или выше;
2. Иметь минимум 5000 CV в меньшей ветке в течение недельного квалификационного периода и
3. Квалифицироваться на начисление комиссионных.

H. Платиновая Элита (Platinum Elite)

Квалификации для достижения ранга Платиновая Элита:

1. Иметь минимум четыре (4) активные ветки регистрации оплачиваемых как Менеджер или выше;
2. Иметь минимум 10000 общего группового объема, из которого не более 50% идет от любой ветки подписания в недельный квалификационный период;
3. Иметь минимум 5000 CV в меньшей ветке в течение недельного квалификационного периода и
4. Квалифицироваться на начисление комиссионных.

I. Жемчужная Элита (Pearl Elite)

Квалификации для достижения ранга Жемчужная Элита:

1. Иметь минимум пять (5) активных веток регистрации оплачиваемых как Менеджер или выше;
2. Иметь минимум 15000 общего группового объема, из которых не более 50% идет от любой ветки подписания в недельный квалификационный период;
3. Иметь минимум 5000 CV в меньшей ветке в течение недельного квалификационного периода;
4. Квалифицироваться на начисление комиссионных и
5. Данные требования должны быть выполнены в течение двух (2) последовательных недельных квалификационных периодов.

J. Сапфировая Элита (Sapphire Elite)

Квалификации для достижения ранга Сапфировая Элита:

1. Иметь минимум шесть (6) активных веток регистрации оплачиваемых как Менеджер или выше;
2. Иметь минимум 20000 общего группового объема, из которых не более 50% идет от любой ветки подписания в недельный квалификационный период;

3. Иметь минимум 5000 CV в меньшей ветке в течение недельного квалификационного периода;
4. Квалифицироваться на начисление комиссионных и
5. Данные требования должны быть выполнены в течение трех (3) последовательных недельных квалификационных периодов.

К. Бриллиантовая Элита (Diamond Elite)

Квалификации для достижения ранга Бриллиантовая Элита:

1. Иметь минимум семь (7) активных веток регистрации оплачиваемых как Менеджер или выше;
2. Иметь минимум 25000 общего группового объема, из которых не более 50% идет от любой ветки подписания в недельный квалификационный период;
3. Иметь минимум 5000 CV в меньшей ветке в течение недельного квалификационного периода;
4. Квалифицироваться на начисление комиссионных и
5. Данные требования должны быть выполнены в течение трех (3) последовательных недельных квалификационных периодов.

L. Черный Бриллиант Рейн (Black Rain Diamond)

Квалификации для достижения ранга Черный Бриллиант Рейн:

1. Иметь минимум семь (7) активных веток регистрации оплачиваемых как Менеджер или выше;
2. Иметь минимум 75000 общего группового объема, из которых не более 25000 идет от любой ветки подписания в недельный квалификационный период;
3. Иметь минимум 5000 CV в меньшей ветке в течение недельного квалификационного периода;
4. Квалифицироваться на начисление комиссионных и
5. Данные требования должны быть выполнены в течение четырех (4) последовательных недельных квалификационных периодов.

M. Двойной Черный Бриллиант Рейн (Double Black Rain Diamond)

Квалификации для достижения ранга Двойной Черный Бриллиант Рейн:

1. Иметь минимум семь (7) активных веток регистрации оплачиваемых как Менеджер или выше;
2. Иметь минимум 120000 общего группового объема, из которых не более 40000 идет от любой ветки подписания в недельный квалификационный период;
3. Иметь минимум 5000 CV в меньшей ветке в течение недельного квалификационного периода;
4. Квалифицироваться на начисление комиссионных и
5. Данные требования должны быть выполнены в течение четырех (4) последовательных недельных квалификационных периодов.

N. Тройной Черный Бриллиант Рейн (Triple Black Rain Diamond)

Квалификации для достижения ранга Тройной Черный Бриллиант Рейн:

1. Иметь минимум семь (7) активных веток регистрации оплачиваемых как Менеджер или выше;

2. Иметь минимум 180000 общего группового объема, из которых не более 60000 идет от любой ветки подписания в недельный квалификационный период;
3. Иметь минимум 5000 CV в меньшей ветке в течение недельного квалификационного периода;
4. Квалифицироваться на начисление комиссионных и
5. Данные требования должны быть выполнены в течение четырех (4) последовательных недельных квалификационных периодов.