



# SŁOWNIK POJĘĆ

# Abonament roczny cz. 1

Opłata roczna za konto członkowskie w systemie Colway International wynosi standardowo 199,00 PLN. W przypadku dokonania zakupów za minimum 50 Punktów Zakupowych w czasie rejestracji konta, nowy Member wnosi niższą opłatę, która wynosi 39,90 PLN.

Abonament uprawnia do dokonywania zakupów z 25-procentowym rabatem (z wyłączeniem materiałów marketingowych i materiałów na akcje prospectingowe). Member w ramach abonamentu otrzymuje drukowane materiały dodane do pierwszego zamówienia, wirtualne biuro oraz sklep internetowy do personalizacji.

## Abonament roczny cz. 2

Jeżeli osoba, która zakłada konto Member nie dokona od razu zakupów i nie opłaci abonamentu, ma 7 dni na uregulowanie opłaty rocznej. Brak opłaty powoduje zmianę statusu Member na status Klient (zarejestrowany). Użytkownik o statusie Klient może w każdej chwili dokonywać zamówień. Może też zmienić status swojego konta na biznesowe. W takim przypadku ma ponownie 7 dni na wniesienie opłaty.

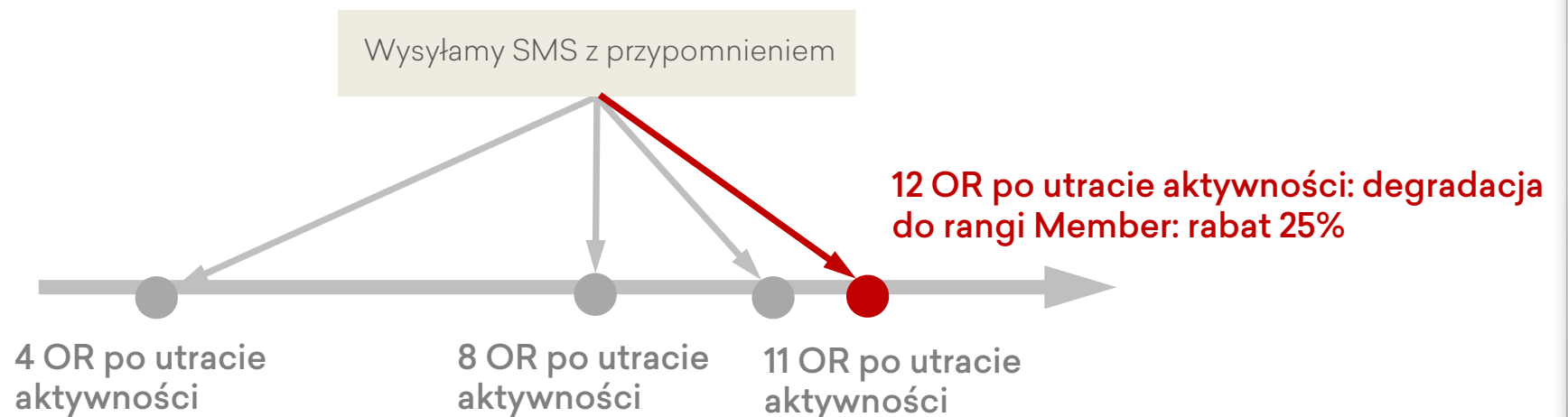
# Aktywność

Aktywność to minimalny, wymagany poziom cyklicznych zakupów osobistych partnera oraz jego klientów. Aby utrzymać aktywność partner powinien osiągnąć min. 50 punktów zakupowych (PZ) co najmniej raz na 4 tygodnie rozliczeniowe. Jeśli w którymś z kolejnych okresów rozliczeniowych, kiedy jesteś aktywny, zrobisz zakupy za min. 50 PZ dające aktywność, to bieg aktywności rozpoczyna się od nowa. Wszystkie zakupy przewyższające wymóg aktywności powiększą obrót w Twoim drzewie nadprowizji po tej stronie, gdzie obrót jest w danym momencie mniejszy.

**Zob. więcej:** materiał z bazy wiedzy ZASADY NALICZANIA AKTYWNOŚCI.

# Aktywność

Od 42/17 OR, tj. od 17.10.2017 roku, Partner zobowiązany jest zrobić co najmniej jedno zamówienie na min. 50 PZ raz na dwanaście okresów rozliczeniowych. Jeżeli tego nie złoży zamówienia, system zdegradowuje go do rangi MEMBER. Każdy Partner, który podał swój nr telefonu w systemie, będzie informowany o konieczności złożenia zamówienia za pomocą SMS po czterech, ośmiu i jedenastu okresach rozliczeniowych od utraty aktywności.



## Baza wiedzy

To zbiór informacji o procedurach, systemie i produktach Colway International. Z bazy wiedzy pobierzesz: ulotki wewnętrzne produktów, prezentacje, artykuły o produktach, cenniki, katalogi, plan finansowy, tabelę opłat spedycyjnych, regulaminy, materiały marketingowe, materiały na akcje prospectingowe, archiwalne numery naszych czasopism i samouczki.

**Zob. więcej:** w zakładce INFORMACJE / BAZA WIEDZY.

## Biznes premia

Do tej premii kwalifikuje się partner, który osiągnął pierwszy raz rangę Business Partner lub wyższą z obrotem kwalifikacyjnym 600 PZ (bieżący OR + 3 poprzednie). Aby otrzymać premię, partner musi spełnić ten warunek 5 razy w ciągu 8 okresów. Premia wynosi 120 PP = 600 zł i jest jednorazowa.

Zob. więcej: od slajdu 25 „Premie za awans”.

## Biznes status

Warunkuje naliczanie dochodów pasywnych z Twojego zespołu. Aby uzyskać business status należy: być aktywnym i mieć w zespole min. dwóch osobiście wprowadzonych aktywnych partnerów, z czego min. po jednym z nich musi znajdować się w dwóch różnych gałęziach struktury generacyjnej. Uwaga! Marża od zakupów klientów jest niezależna od posiadania biznes statusu.





## Bonus wzrostu







Bonus wzrostu jest integralną częścią planu finansowego, podobnie jak premie za awans. Colway International rzuca swoim partnerom wyzwanie na każdy kolejny okres rozliczeniowy. Jeśli partnerzy je podejmą i zrealizują, otrzymają premię finansową naliczaną procentowo od obrotu grupy osobistej. Narzędzie premiuje osoby, które powiększają swoje zespoły i zmagają się do coraz większych dochodów. Jak to działa? System w wirtualnym biurze każdego partnera wyświetla cel punktowy, który ten musi osiągnąć (np. wzrost obrotów o 10%), aby otrzymać konkretną gratyfikację finansową (konkretny procent przypisany do rangi od obrotów grupy osobistej). Jeżeli oczekiwany cel firmy wynosi 10 procent wzrostu obrotów, to ten sam cel do realizacji otrzymają partnerzy.

## Bonus wzrostu – zmiana od 37/17 OR

Zmiana weszła dla wszystkich stref od 37/17 OR. Co się zmieniło? Rangą kwalifikującą oraz podstawą wyliczeń do obrotu jest od 37/17 OR ranga i obrót opłacony z ostatniego rozliczonego okresu rozliczeniowego. Przykład:

*Dla 36/17 OR rangą kwalifikacyjną jest ranga i obrót, które partner miał w 33/17 OR. Podstawą naliczenia Bonusu jest obrót opłacony (czyli opłacony; również w okresie karencji). Wcześniej braliśmy pod uwagę obrót potwierdzony, czyli złożony i opłacony w tym samym okresie.*

**Bonus wzrostu.** Przykładowe zarobki bez Bonusu i z Bonusem oraz wskaźniki procentowe Bonusu dla danej rangi

Ranga	Bonus Wzrostu	Przykładowe min. obrotów (kwalifikujące do Bonusu Wzrostu) w OR	Przykładowy cel, o ile ma wzrosnąć obrót grupowy w OR (10%)	Kwota Bonusu Wzrostu	Średnie zarobki (OR)	Średnie zarobki (OR) z Bonusem Wzrostu
	6%	325 PZ	33 PZ	107,40 PLN	176,00 PLN	283,40 PLN
	5%	975 PZ	98 PZ	268,25 PLN	504,00 PLN	772,25 PLN
	4%	2.250 PZ	225 PZ	495,00 PLN	821,00 PLN	1.316,00 PLN
	3%	4.250 PZ	425 PZ	701,25 PLN	1.845,00 PLN	2.546,25 PLN
	2%	8.250 PZ	825 PZ	907,50 PLN	3.980,00 PLN	4.887,50 PLN
	1%	21.250 PZ	2.125 PZ	1.168,75 PLN	8.335,00 PLN	9.503,75 PLN

# Dashboard

To Twój kokpit, z którego możesz kierować biznesem. Zobaczysz go przechodząc do STREFY PARTNERA, po rozwinięciu pola „PODSUMOWANIE BIEŻĄCEGO OKRESU ROZLICZENIOWEGO”. W dashboardzie znajdują się informacje nt. rangi posiadanej, rangi płatnej, obrotu potwierdzonego, obrotu grupy osobistej, kwalifikacji i celu do bonusu wzrostu, prowizji potencjalnej, prowizji naliczonej, aktywności, nowych aktywnych partnerów, punktów osobistych i punktów grupowych.

[STRONA GŁÓWNA](#) / [STREFA PARTNERA](#) / [STREFA PARTNERA](#)

Podsumowanie bieżącego 44/17 Okresu Rozliczeniowego

ZWIŃ ^

RANGA POSIADANA <b>PARTNER</b>	RANGA PŁATNA <b>PARTNER</b>	OBROT GRUPY OSOBISTEJ 0,00 (72)	BONUS WZROSTU KWALIFIKACJA DO KOLEJNEGO OR Kwalifikacja dostępna od rangi Manager	BONUS WZROSTU BIEŻĄCY OR BRAK KWALIFIKACJI	PROWIZJA POTENCJALNA 0,00 zł
-----------------------------------	--------------------------------	------------------------------------	---	--	---------------------------------

SZCZEGÓŁOWE RAPORTY — ZOBACZ NOWE AWANSE —

## **Dochód pasywny** – prawo do prowizji

To dochód, który osiągasz jako partner w randze płatnej od Business Partnera wzwyż. Generowany jest jednocześnie według dwóch mechanizmów: ze struktury generacyjnej do 9 generacji i z drzewa nadprowizji – bez limitów! Wysokość dochodów pasywnych jest uzależniona od aktualnie posiadanej rangi płatnej i obrotów w strukturze pod Tobą. Aby system naliczył nadprowizję, należy dodatkowo spełnić warunki: po jednym bezpośrednio wprowadzonym aktywnym Partnerze po każdej ze stron drzewa nadprowizji + minimum 200 PZ uzyskanych po słabszej stronie drzewa nadprowizji.

# Drzewo nadprowizji cz. 1

Drzewo nadprowizji składa się z klientów i partnerów ułożonych wg reguły dwójkowej. Oznacza to, że każda osoba ma w drzewie nadprowizji dwa puste miejsca – lewe i prawe. W pustych miejscach umieszczane są nowe osoby. Oznacza to tworzenie dwóch zespołów – lewego i prawego. W mechanizmie drzewa zawiera się >>poczekalnia<<. Jeśli zarejestrujesz nową osobę, trafia ona do poczekalni. Pozostanie tam 7 dni. Trwale można umieścić daną osobę w drzewie nadprowizji ręcznie (przed upływem 7 dni) lub automatycznie (jeżeli nie przypiszesz danej osoby do żadnej ze stron w ciągu 7 dni, system zrobi to za Ciebie, wg preferencji pozycjonowania ustawionych przez Ciebie w profilu. Jeśli nie zaznaczysz preferencji, system przypisze daną osobę do słabszej strony drzewa nadprowizji.

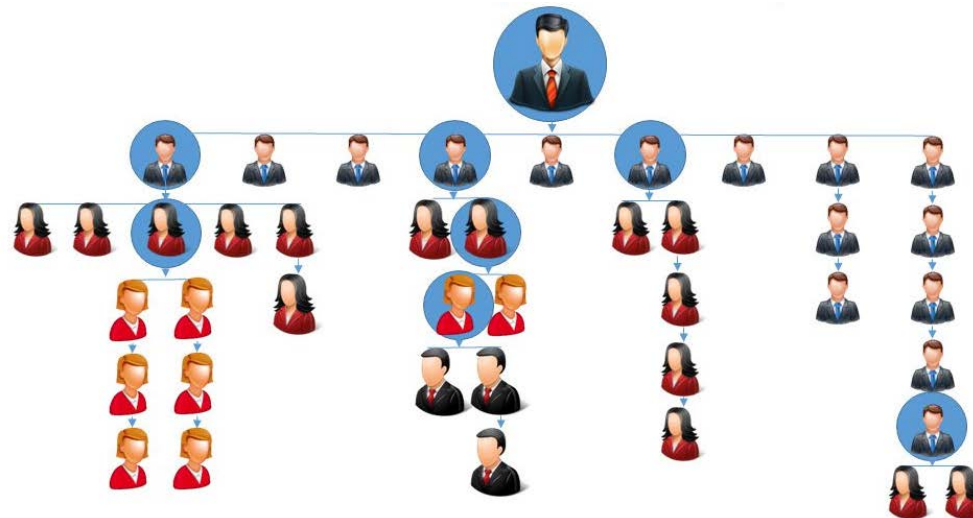
## Drzewo nadprowizji cz. 2

Nadprowizja naliczana jest od obrotów wszystkich klientów i partnerów w Twoim drzewie, po obydwu jego stronach. Wynosi 5% wartości obrotu w punktach. Nie ustalonego limitu – dochód z drzewa nadprowizji może stale rosnać, wraz z powiększaniem zespołu.

Wymóg kwalifikacyjny do otrzymania nadprowizji: Po jednym bezpośrednio wprowadzonym aktywnym partnerze po każdej ze stron drzewa nadprowizji. Minimum 200 PZ uzyskanych po „słabszej” stronie drzewa nadprowizji.

# Generacja BP

Kolejne generacje partnerów wyznaczone obecnością partnerów biznesowych (czyli osób z business statusem, bez względu na posiadaną rangę), idąc w dół linii rekomendacji. Obroty dokonywane przez klientów i partnerów sumowane są jako obroty generacji, aż do kolejnego partnera biznesowego.





# Grupa osobista

Grupa osobista to wszyscy partnerzy, zaproszeni bezpośrednio i pośrednio aż do najbliższego partnera w tej samej, bądź w wyższej randze płatnej. Przykład: grupę osobistą Managera wyznacza partner w randze co najmniej Manager (lub, jeśli w grupie nie ma Managera – Leader i dalej: Vice Director, Director, Vice President, President, International President).



SŁOWNIK POJĘĆ

# Happy Summer

Lato to świetny czas na rozwój biznesu, dlatego co roku przygotowujemy dla naszych partnerów specjalną ofertę na wakacyjne miesiące. Oferta zawiera promocje produktowe i narzędzia biznesowe.



## Invite Program

Program premiujący partnerów C.I., którzy powiększają swoje sieci dystrybucji, rekrutując nowych Memberów. W programach Invite Partner jest nagradzany Punktami Prowizyjnymi lub produktami za wprowadzenie określonej liczby Memberów z zamówieniem na min. 50 PZ.

# Invite Program

Program premiujący partnerów C.I., którzy powiększają swoje sieci dystrybucji, rekrutując nowych Memberów. W programach Invite Partner jest nagradzany Punktami Prowizyjnymi lub produktami za wprowadzenie określonej liczby Memberów z zamówieniem na min, 50 PZ.

# Klient

Osoba nabywająca produkty Colway International bezpośrednio od Membera, Partnera lub poprzez należącą do nich platformę e-commerce (patrz: sklep internetowy). Rozróżniamy dwa rodzaje klientów: Klient Niezarejestrowany oraz Klient Zarejestrowany, który posiada zarejestrowane konto na platformie Colway International. W drugim przypadku Klient otrzymuje przywilej 10% rabatu przy zakupach składanych poprzez sklep internetowy, w którym posiada konto (w takim wypadku marża z zakupów Klienta Zarejestrowanego, dla Partnera wynosi 30%, dla Membera: 15%).

# Kryterium obrotowe wymagane do rangi

Suma obrotu własnego oraz całej struktury generacyjnej z trzech ostatnich zamkniętych okresów rozliczeniowych oraz okresu bieżącego.



# Kryterium strukturalne wymagane do rangi

Bezpośrednie lub pośrednie posiadanie minimalnie wymaganej lub większej liczby partnerów w danej randze (lub wyższej) w różnych gałęziach struktury generacyjnej.



## Link partnerski

Link partnerski to przydatne narzędzie, ułatwiające proces rekrutacji. Jeżeli chcesz zaprosić kogoś do swojego biznesu (tzn. zarejestrować go w swojej strukturze), najlepszą drogą jest wysłanie mu swojego skopiowanego linku partnerskiego. Od momentu kliknięcia w Twój link, w kontakcie z Colway International odbiorca będzie kierowany do Twojego profilu. Klient, chcąc się zarejestrować, w formularzu zobaczy Twoje ID jako ID osoby wprowadzającej. Dzięki temu rozwiązaniu nie musisz już mozolnie dyktować nowemu partnerowi swojego ID i zastanawiać się, czy wpisał je poprawnie.

**Zob. więcej:** materiał z Bazy Wiedzy: LINKI PARTNERSKIE - CZYM SĄ I JAK Z NICH KORZYSTAĆ?



## Marża handlowa a rabat Member

Jako aktywny Member zarejestrowany w systemie otrzymujesz rabat 25% od cen detalicznych wszystkich punktowanych produktów Colway International. Rabat może stanowić również Twoją marżę handlową. Od każdego zamówienia zrealizowanego przez klientów za pomocą Twojego sklepu Internetowego otrzymasz 25-procentową marżę, która zapisze się na Twoim koncie. Jeżeli klient założy specjalne konto w Twoim sklepie internetowym (zarejestruje się jako Klient) – otrzymujesz 15% marży, a on kupuje produkty z 10-procentowym rabatem.

Zob. więcej: materiał z bazy wiedzy „Podział Marży – grafika”



KLIENT

upust / rabat 0%



MEMBER

upust / rabat 25%



PARTNER

nie musi być aktywny

upust / rabat 40%

ZYSK 40%

25%

15%



KLIENT  
ZAREJESTROWANY

upust / rabat 10%



MEMBER

upust / rabat 25%



PARTNER

upust / rabat 40%

ZYSK 40%

15%

15%

## Marża handlowa a rabat Partner

Jako aktywny Partner zarejestrowany w systemie otrzymujesz rabat 40% od cen detalicznych wszystkich punktowanych produktów Colway International. Rabat może stanowić również Twoją marżę handlową. Od każdego zamówienia zrealizowanego przez klientów za pomocą Twojego sklepu Internetowego otrzymasz 40-procentową marżę, która zapisze się na Twoim koncie. Jeżeli klient założy specjalne konto w Twoim sklepie internetowym (zarejestruje się jako Klient) – otrzymujesz 30% marży, a on kupuje produkty z 10-procentowym rabatem.

Jeżeli zarejestrujesz osobę jako Member - otrzymujesz 15% marży, a on kupuje z 25-procentowym rabatem. Jeśli Member pozyska klienta, który zrobi zakupy w jego sklepie internetowym, otrzymasz 15% marży od tych zakupów.

Zob. więcej: materiał z bazy wiedzy „Podział Marży – grafika”

# Międzynarodowe konferencje

To okazja do spotkania z kadrą managerską Colway International i innymi liderami z całego świata w pięknym, luksusowym miejscu, sprzyjającym zarówno inspirującym dyskusjom biznesowym, jak i swobodnym rozmowom. Na konferencję zostają zaproszeni również goście specjalni, którzy prowadzą wykłady związane z biznesem i produktami Colway International. Aby zakwalifikować się na to wyjątkowe wydarzenie, już teraz powinieneś zaplanować własną strategię. Czas trwania kwalifikacji: ok. 40 okresów rozliczeniowych. W 2015 roku odwiedziliśmy Fuerteventurę, w 2016 roku Lizbonę, a 2017 roku Dubaj. W 2018 lecimy do Tajlandii.

## Okres rozliczeniowy (OR)

Okres, za który następuje podsumowanie obrotów i rozliczenie prowizji. Okres rozliczeniowy trwa 7 dni; zaczyna się we wtorek o godzinie 0:00 czasu środkowoeuropejskiego, a kończy się w poniedziałek o godzinie 23:59. W Colway International istnieje określony sposób numerowania okresów rozliczeniowych – np. 5/17 OR oznacza, że chodzi o 5 okres rozliczeniowy w 2017 roku. Jeśli chcesz sprawdzić, jaki numer ma aktualny okres rozliczeniowy, wystarczy, że zalogujesz się do swojego wirtualnego biura. W lewym górnym rogu ekranu znajduje się informacja: „Podsumowanie bieżącego XX/XX Okresu Rozliczeniowego”.

## Premie za awans cz. 1

Dotyczy wyłącznie nowych awansów. Aby otrzymać premię należy awansować na rangę po raz pierwszy i utrzymać tę rangę przez 5 z 8 OR, licząc od chwili awansu.

### Business Bonus/Biznes Premia

- dla rangi Business Partner; Awansuj po raz pierwszy na rangę Business Partner z obrotem kwalifikacyjnym 600 PZ i utrzymaj ten warunek 5 razy w ciągu 8 okresów rozliczeniowych. Otrzymasz jednorazową premię w wysokości 120 PP (600 PLN).

### Managers' Bonus/Premia Menadżerska

- dla rangi Manager; Awansuj na rangę Manager i utrzymaj ją przez 5 OR z 8 OR. Otrzymasz jednorazową premię w wysokości 400 PP (2.000 PLN).
- dla rangi Leader; Awansuj na rangę Leader i utrzymaj ją przez 5 OR z 8 OR. Otrzymasz jednorazową premię w wysokości 1000 PP (5.000 PLN)

## Premie za awans cz. 2

Directors' Bonus/Premia Dyrektorska

- dla rangi Vice Director; Awansuj na rangę Vice Director i utrzymaj ją przez 5 OR z 8 OR. Otrzymasz jednorazową premię w wysokości 2.000 PP (10.000 PLN).
- dla rangi Director; Awansuj na rangę Director i utrzymaj ją przez 5 OR z 8 OR. Otrzymasz jednorazową premię w wysokości 4.000 PP (20.000 PLN).



## Premie za awans cz. 3

### Presidents' Bonus/Premia Prezydencka

- dla rangi Vice President; Awansuj na rangę Vice President i utrzymaj ją przez 5 OR z 8 OR. Otrzymasz jednorazową premię w wysokości 7.000 PP (35.000 PLN).
- dla rangi President; Awansuj na rangę President i utrzymaj ją przez 5 OR z 8 OR. Otrzymasz jednorazową premię w wysokości 10.000 PP (50.000 PLN).
- dla rangi International President; Awansuj na rangę International President i utrzymaj ją przez 5 OR z 8 OR. Otrzymasz jednorazową premię w wysokości 20.000 PP (100.000 PLN).



# PREMIE — ZA — AWANS 5 z 8 OR

20.000PP  
= 100.000 PLN



PRESIDENTS' BONUS  
*Premia Prezydencka*

10.000PP  
= 50.000 PLN



PRESIDENTS' BONUS  
*Premia Prezydencka*

7.000PP  
= 35.000 PLN



PRESIDENTS' BONUS  
*Premia Prezydencka*

4.000PP  
= 20.000 PLN



DIRECTORS' BONUS  
*Premia Dyrektorska*

2.000PP  
= 10.000 PLN



DIRECTORS' BONUS  
*Premia Dyrektorska*

1.000PP  
= 5.000 PLN



MANAGERS' BONUS  
*Premia Menadzerska*

400PP  
= 2.000 PLN



MANAGERS' BONUS  
*Premia Menadzerska*

120PP\*  
= 600 PLN

BUSINESS BONUS  
*Biznes Premia*

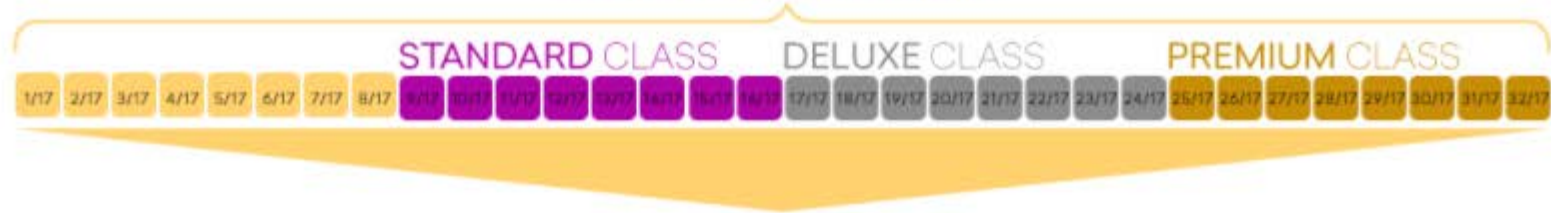
\*przy obrocie tygodniowym grupy min. 600PZl

## Program Business Class

Program premiujący aktywnych partnerów Colway International.  
\*Nie obejmuje rangi Member. Im dłużej jesteś aktywny, tym więcej produktów lub materiałów marketingowych w specjalnej cenie możesz dodać do swojego zamówienia. Aby zachować przywileje wynikające z obecności w programie, wystarczy być stale aktywnym. Jeśli nie złożysz zamówienia przedłużającego aktywność, nic straconego! Możesz powrócić do programu (zaczynasz od nowa!).

**Zob. więcej:** baza wiedzy / Regulaminy / REGULAMIN PROGRAMU / BUSINESS CLASS.

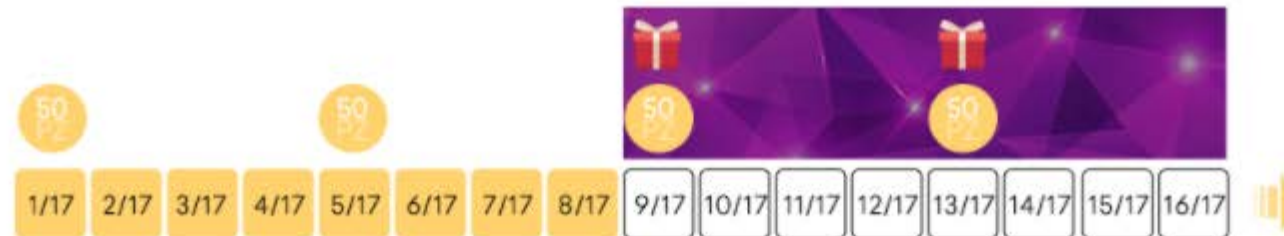
## OKRESY ROZLICZENIOWE



CIĄGŁOŚĆ AKTYWNOŚCI:  
**8 OR**



STANDARD CLASS



Zob. więcej: biznes / BUSINESS CLASS

<https://colwayinternational.com/pages/business-class,232.html>

# Program dodatkowych korzyści

Program dodatkowych korzyści jest wsparciem dla wszystkich partnerów Colway International, którzy decydują się na promowanie swojego biznesu na targach, konferencjach, spotkaniach networkingowych itp. Colway International służy partnerom wsparciem finansowym w postaci dofinansowania wszelkiego rodzaju materiałów reklamowych i wypożyczenia sprzętów, takich jak banery czy nawet rozkładane stoisko. Rolę organizacyjną pełni partner, ustalając i przygotowując wszystko od A do Z. Sam wyszukuje event, w którym chce wziąć udział, podpisuje umowę z organizatorem, sam przygotowuje stoisko i prezentuje swoją ofertę.

## Program dodatkowych korzyści cz. 2

Wysokość dofinansowania jest uzależniona od obrotu danego partnera. Dla każdego Vice Directora (lub wyżej) obliczamy budżet w wysokości 1.5% od obrotu grupy osobistej w okresie rozliczeniowym. Jeżeli dopiero zaczynasz współpracę z Colway International, a chcesz wziąć udział w targach lub lokalnym wydarzeniu, zgłoś się do swojego Vice Directora – z pewnością chętnie wypożyczy dla Ciebie materiały i pomoże Ci w organizacji stoiska.

Zob. więcej: >>Regulamin przywilejów partnerskich<<.

## Program samochodowy „Yaris”

Dla partnerów w randze Leader i Vice Director przygotowaliśmy mały program samochodowy. Jeżeli potrzebujesz ekonomicznego samochodu z bogatym wyposażeniem, który świetnie spise się w miejskich warunkach – to program dla Ciebie.

- Pierwszy warunek to prowadzenie działalności gospodarczej na potrzeby współpracy z nami oraz utrzymanie przez 5 z 8 Okresów Rozliczeniowych, poprzedzających przystąpienie do Programu Samochodowego, premiowanej Rangi Leader lub wyższej.
- Drugi warunek to podpisanie we własnym imieniu, na własny koszt i ryzyko umowy leasingowej, bądź umowy najmu długoterminowego samochodu w dedykowanych modelach, ze wskazaną przez Colway International spółką leasingową na specjalnych, korzystnych warunkach wynegocjowanych przez firmę. Dopłata następuje za każdy OR, w którym zakwalifikowany do programu utrzymał rangę płatną Leader lub wyższą i uzyskał wzrost wskaźnika rekrutacji 10%.

## Główny **program samochodowy**

Dla partnerów od rangi Director dostępny jest główny program samochodowy z markami premium, m.in. Volvo, BMW i Lexusem. •

Pierwszy warunek to prowadzenie działalności gospodarczej na potrzeby współpracy z nami oraz uzyskanie i utrzymanie (bądź tylko utrzymanie) premiowanej, wymaganej rangi przez co najmniej 3 z 4 pełnych ostatnich okresów rozliczeniowych.

• Drugi warunek to podpisanie we własnym imieniu, na własny koszt i ryzyko umowy leasingowej, bądź umowy najmu długoterminowego samochodu w dedykowanych modelach, ze wskazaną przez Colway International spółką leasingową na specjalnych, korzystnych warunkach wynegocjowanych przez firmę.

**Zob. więcej:** Tabelę wysokości premii samochodowej znajdziesz w swoim sklepie internetowym.

## SŁOWNIK POJĘĆ

# BMW z głównego programu samochodowego





SŁOWNIK POJĘĆ

# Prowizja generacyjna

Prowizja generacyjna naliczana jest od obrotów wszystkich partnerów, memberów i klientów w Twojej strukturze generacyjnej, aż do dziewiątej generacji BP.



# Punkt prowizyjny PP

Jednostka przeliczeniowa, służąca naliczaniu prowizji dla partnerów, według wewnętrznego kursu ustalanego przez Zarząd Colway International S.A.



## Punkt zakupowy PZ

Jednostka przeliczeniowa, w której zliczane są obroty dla celów naliczania prowizji. Produkty będące przedmiotem obrotu w firmie mają przypisane ceny sprzedaży (detaliczne dla klientów i z rabatem dla partnerów) oraz liczbę punktów. Uwaga! Punkty nie są powiązane ścisłym przelicznikiem z wartościami cenowymi. Materiały marketingowe nie mają przypisanych wartości punktowych. Punkty zakupowe rozliczone: wartość wynikająca z opłaconych i zrealizowanych zamówień w całej strukturze. Punkty zakupowe potencjalne: wartość wszystkich zamówień opłaconych i zrealizowanych oraz tych, które zostały złożone, ale nie zostały jeszcze opłacone (dotyczy całej struktury).

**Zob. więcej:** Wartość punktów rozliczonych i potencjalnych partner może zobaczyć w zakładce ROZLICZENIA.

# Ranga

Poziom ścieżki kariery osiągnięty zgodnie z tabelą prowizji generacyjnej. Rozróżniamy rangę płatną i rangę posiadaną. Ranga płatna bazuje na aktualnie spełnianych kryteriach do niej przypisanych. Prowizje należne zgodnie z planem finansowym obliczane są na podstawie rangi płatnej. Ranga posiadana to najwyższa kiedykolwiek osiągnięta ranga, niezależna od aktualnej rangi płatnej. Ranga posiadana istnieje dla celów reprezentacyjnych i uprawnia do niektórych przywilejów.

SŁOWNIK POJĘĆ

# Sklep internetowy

W Colway International posiadasz własny sklep internetowy z unikalnym adresem. Dzięki promocji tego sklepu, stwarzasz sobie nieograniczone możliwości zdobycia klientów bez ograniczeń terytorialnych. Zarządzasz relacjami z klientem, a każdy zakup w Twoim sklepie powiększa Twój indywidualny obrót i buduje aktywność.



# Smart Card

Karta umożliwiająca wypłatę prowizji naliczonej rozliczonej przez Colway International w gotówce, transakcje internetowe i transakcje w terminalach płatniczych. Użytkownik karty Smart Card może wypłacać gotówkę we wszystkich bankomatach w Polsce i na świecie. Więcej informacji na ten temat uzyskasz w bazie wiedzy lub w naszym biurze obsługi klienta.



# Summer Party

Event dla partnerów i sympatyków Colway International w postaci letniego pikniku na świeżym powietrzu. W zależności od kalendarza marketingowego Summer Party jest organizowany z okazji rozpoczęcia letniej akcji Happy Summer lub na jej podsumowanie. Przez dwa dni partnerzy bawią się razem, szkolą, wzmacniają relacje i więzi.

**Zob. więcej:** Fotorelacje z Summer Party możesz zobaczyć w naszej galerii; [O NAS / GALERIA](#).

SŁOWNIK POJĘĆ

# Welcome Program

Program powitalny ogłaszany cyklicznie w Colway International. Umożliwia rejestrację nowych memberów/partnerów na preferencyjnych warunkach przy zakupach o wartości min. 50 PZ.





## Wirtualne biuro (WB)

To integralna część Twojego sklepu internetowego założonego na domenie Colway International. WB przeznaczone jest do zarządzania informacjami dotyczącymi rozwoju biznesu partnera. Dzięki funkcjom dostępnym w Twoim WB, możesz dokonać wnikliwej analizy, sprawdzając obroty Twojego zespołu, aktywność w grupie, średnie zamówienie, wskaźnik rekrutacji i wiele innych parametrów. Pozwoli Ci to na bieżąco wyciągnąć wnioski, podjąć właściwe decyzje oraz działania.

# Wirtualny portfel

Miejsce w systemie, w którym zobaczysz swoje dochody: marżę, naliczoną prowizję i premie. Stamtąd możesz dokonać różnych operacji na swoich środkach.



# Wskaźnik rekrutacji

Wskaźnik rekrutacji to stosunek wszystkich nowo zaproszonych aktywnych partnerów w danym OR (z zamówieniem minimum 50 PZ) do pozostałych aktywnych partnerów należących do Grupy Osobistej Partnera w minionym OR, wyrażony w procentach. Przykład: jeżeli 10 nowych osób z grupy osobistej złoży zamówienie o wartości 50 PZ, a w grupie osobistej w poprzednim OR mieliście 100 aktywnych partnerów, to Wasz wskaźnik rekrutacji wynosi dokładnie 10%.



## Zamówienie łączone

Idea zamówień łączonych jest bardzo prosta: wysyłamy produkty pod jeden wskazany adres, ale z zachowaniem odrębnego zamówienia, odrębnej płatności za produkty i wszystkich partnerskich przywilejów. Mówiąc innymi słowy – płacicie za przesyłkę raz, a korzystacie wszyscy! Osoba, która jest „pilotem” (koordynuje zamówienie łączone) składa zamówienie pierwsza i od tego momentu otwiera zlecenie aktywne przez 8 godzin. W tym czasie inni partnerzy mogą dołączyć do zamówienia. Pilot ma możliwość zamknięcia otwartego zamówienia sam, nie ma konieczności oczekiwania. Paczka trafia na adres pilota.