

## Anexa nr. 1 la Condițiile Contractuale Generale pentru Consultanți Business “Planul de Marketing”

### 1. General

Recompensele pe care Consultantul Business le primește provin exclusiv din taxa de publicitate pe care SCnet Romania o încasează din contractele încheiate cu Partenerii Comerciali și din pozițiile de profit setate în sistem.

### 2. Valoarea pozițiilor de participare la profit (scurt: PP)

Se aplică un sistem de calcul al pozițiilor de participare la profit. Valoarea poziției este diferită pentru fiecare țară, în funcție de valoarea monedei EUR față de moneda țării respective. Aceste valori sunt disponibile pe pagina web a fiecărei țări. Valoarea poziției în România este redată în tabelul 1.

| Țară    | Curs valutar prestabilit / EUR | Valută | Valoarea poziției conform Clasei Economice (CE) |         |         |           |             |
|---------|--------------------------------|--------|---|---------|---------|-----------|-------------|
|         |                                |        | CE 0  | CE I    | CE II   | CE III    | CE III PLUS |
|         | 1                              | EUR    | 50 EUR  | 50 EUR  | 150 EUR | 400 EUR   | 400 EUR     |
| România | 5                              | RON    | 250 RON   | 250 RON | 750 RON | 2.000 RON | 2.000 RON   |

Tabel 1

### 3. Distribuție beneficii

#### a. Mod de calcul

Distribuția taxei de publicitate, aferentă cumpărăturilor realizate de Consultantul Business la Partenerii Comerciali, depinde de procentul oferit de fiecare Partener Comercial. Restituirile către Consultantul Business se realizează în momentul în care facturile emise de SCnet Romania către Partenerul Comercial au fost achitate, iar banii au intrat în contul bancar al SCnet Romania. Procentul se împarte în: comision de recomandare, bonus din consum, procent de administrare al SCnet Romania și acumulare. Dacă procentul contractat este mai mic de 5%, distribuția se realizează conform tabelului următor:

| % Taxa publicitate | % Comision de recomandare | Total % Comision de recomandare | % SCnet RO | % Acumulare |
|--------------------|---------------------------|---------------------------------|------------|-------------|
| 1                  | 4 x 0.10                  | 0.6                             | 0.2        | 0.2         |
| 1.5                | 4 x 0.10                  | 0.6                             | 0.2        | 0.7         |
| 2                  | 4 x 0.15                  | 1                               | 0.5        | 0.5         |
| 2.5                | 4 x 0.15                  | 1                               | 0.5        | 1           |
| 3                  | 4 x 0.25                  | 1.5                             | 0.5        | 1           |
| 3.5                | 4 x 0.25                  | 1.5                             | 0.5        | 1.5         |
| 4                  | 4 x 0.25                  | 1.5                             | 0.5        | 2           |
| 4.5                | 4 x 0.25                  | 1.5                             | 0.5        | 2.5         |

Tabel 2

Dacă procentul taxei de publicitate (P) contractat este mai mare sau egal cu 5%, distribuția se realizează conform tabelului 3:

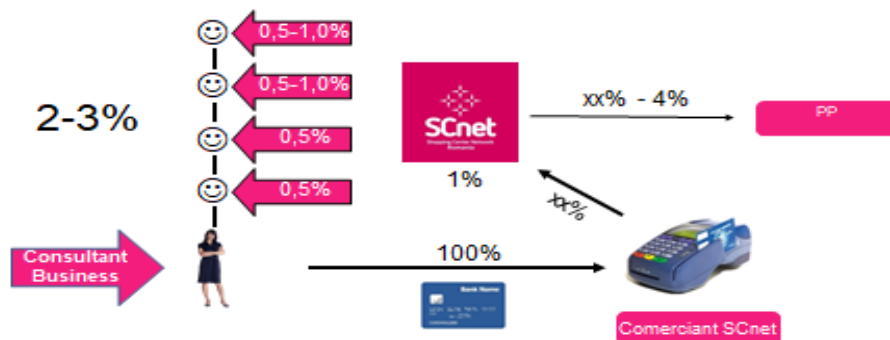
| % Procent | % Comision de recomandare | Total % Comision de recomandare | % SCnet RO | % Acumulare |
|-----------|---------------------------|---------------------------------|------------|-------------|
| P ≥ 5     | 4 x 0.5 (+2 x 0.5% bonus) | 3                               | 1          | P - 4       |

Tabel 3

#### b. Comision de recomandare

Comisionul de recomandare de 0.5 % rezultă din valoarea fiecărei cumpărături efectuate de Consultantul Business la orice Partener Comercial SCnet, până la 4 (patru) adancimi din rețeaua Consultantului Business (vezi figura 1). Comisionul de recomandare se creditează în contul de restituire al Consultantului Business, cu condiția ca rețeaua Consultantului Business să efectueze cumpărături la Partenerii Comerciali SCnet, iar aceste cumpărături să fie înregistrate de către Partenerii Comerciali și decontate integral.

Comisionul de recomandare nu se aplică în cazul cumpărăturilor realizate de clienți.



\*sau conform tabelul 2 daca procentul este mai mic decat 5%

Figura 1

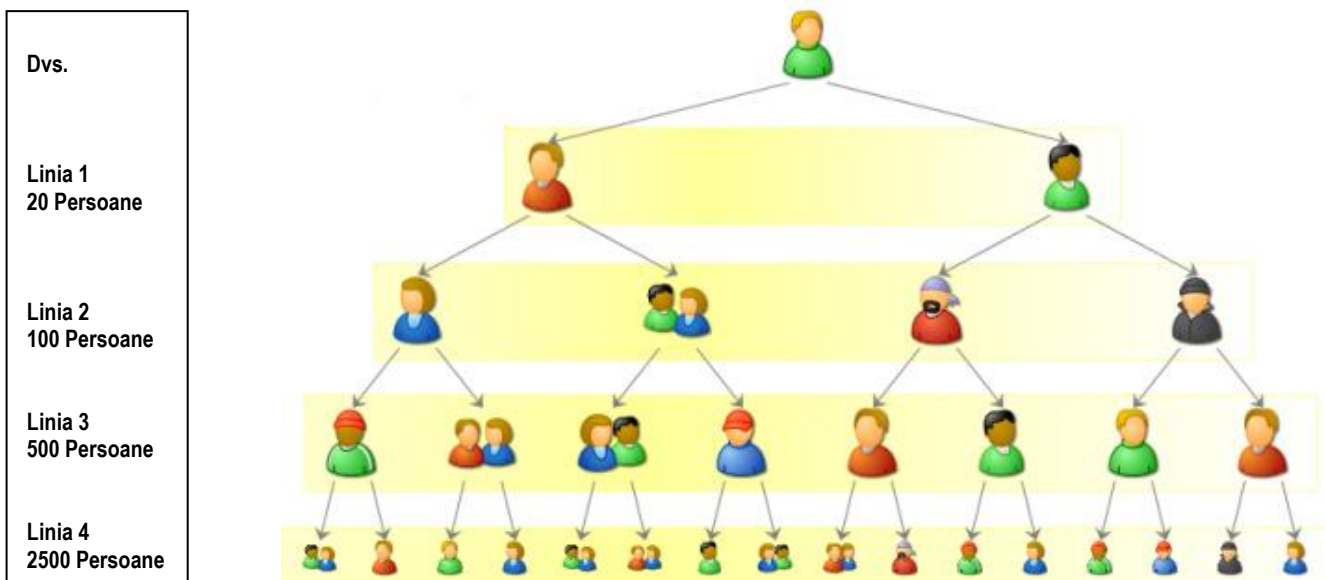


Figura 2

**Exemplu:**

|  |   |                  |
|--|---|------------------|
| Consultantii Business ai Dvs. din prima adancime fac cumparaturi in medie de 500 RON   | $500 \text{ RON} \times 0,5\% \times 20$    | = 50 RON         |
| Consultantii Business ai Dvs. din a doua adancime fac cumparaturi in medie de 500 RON  | $500 \text{ RON} \times 0,5\% \times 100$   | = 250 RON        |
| Consultantii Business ai Dvs. din a treia adancime fac cumparaturi in medie de 500 RON | $500 \text{ RON} \times 0,5\% \times 500$   | = 1.250 RON      |
| Consultantii Business ai Dvs. din a patra adancime fac cumparaturi in medie de 500 RON | $500 \text{ RON} \times 0,5\% \times 2.500$ | = 6.250 RON      |
|  | <b>Total</b>                                | <b>7.800 RON</b> |

**c. Bonus din consumul propriu**

In cazul in care Consultantul Business a realizat cumparaturi proprii de minim 250 RON, va primi suplimentar un comision bonus de 0.5% (0.25% daca taxa de publicitate este mai mica de 5%, conform tabel 2), din cumparaturile efectuate de echipa sa din a treia adancime si care au fost decontate integral.

**Exemplu:**

|   |   |                    |
|---|---|--------------------|
| Consultantii Business ai Dvs. din prima adancime fac cumparaturi in medie de 500 RON          | $500 \text{ RON} \times 0,5\% \times 20$                    | = 50 RON           |
| Consultantii Business ai Dvs. din a doua adancime fac cumparaturi in medie de 500 RON         | $500 \text{ RON} \times 0,5\% \times 100$                   | = 250 RON          |
| <b>Consultantii Business ai Dvs. din a treia adancime fac cumparaturi in medie de 500 RON</b> | <b><math>500 \text{ RON} \times 1,0\% \times 500</math></b> | <b>= 2.500 RON</b> |
| Consultantii Business ai Dvs. din a patra adancime fac cumparaturi in medie de 500 RON        | $500 \text{ RON} \times 0,5\% \times 2.500$                 | = 6.250 RON        |
|   | <b>Total</b>  | <b>9.050 RON</b>   |

In cazul in care Consultantul Business a realizat cumparaturi proprii de minim 500 RON, va primi suplimentar un comision bonus de 0.5% (0.25% daca taxa de publicitate este mai mica de 5%, conform tabel 2), din cumparaturile efectuate de echipa sa din a treia si din a patra adancime si care au fost decontate integral.

**Exemplu:**

|   |                               |   |                   |
|---|-------------------------------|---|-------------------|
| Consultantii Business ai Dvs. din prima adancime fac cumparaturi in medie de 500 RON          | 500 RON x 0,5% x 20           | = | 50 RON            |
| Consultantii Business ai Dvs. din a doua adancime fac cumparaturi in medie de 500 RON         | 500 RON x 0,5% x 100          | = | 250 RON           |
| <b>Consultantii Business ai Dvs. din a treia adancime fac cumparaturi in medie de 500 RON</b> | <b>500 RON x 1,0% x 500</b>   | = | <b>2.500 RON</b>  |
| <b>Consultantii Business ai Dvs. din a patra adancime fac cumparaturi in medie de 500 RON</b> | <b>500 RON x 1,0% x 2.500</b> | = | <b>12.500 RON</b> |
|   | <b>Total</b>                  |   | <b>15.300 RON</b> |

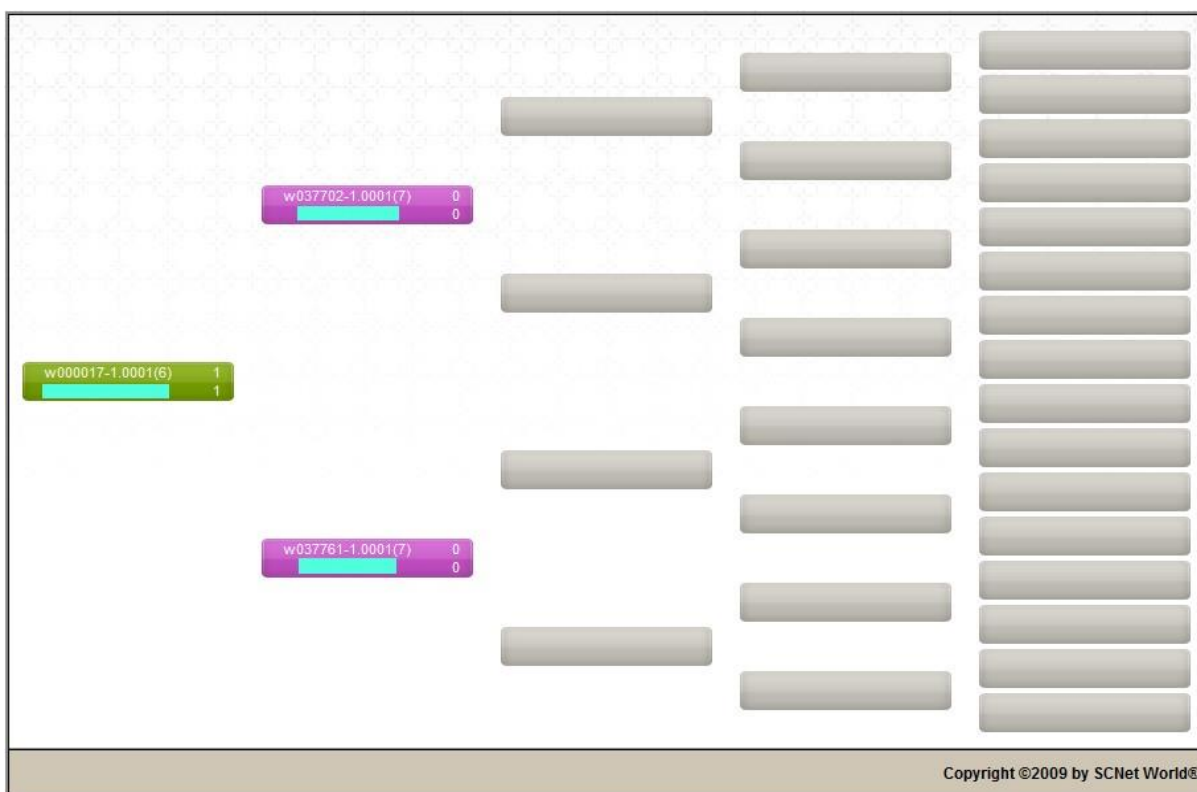
Pentru indeplinirea pragului de cumparaturi (250 RON, respectiv 500 RON), sunt luate in considerare toate cumparaturile efectuate si inregistrate la Partenerii Comerciali SCnet in perioada cuprinsa intre data de 20 a lunii anterioare si data de 19 a lunii in curs. Aceste cumparaturi definesc comisionul bonus pentru luna urmatoare.

**Exemplu:**

Cumparaturile efectuate in perioada 20.06.2015 – 19.07.2015 definesc comisionul bonus pentru luna August 2015.

**d. Acumulare din consum propriu**

Procentul de acumulare rezulta din diferenta dintre procentul total si procentele alocate pentru comisionul de recomandare si pentru SCnet Romania. Acest procent ramas este creditat in contul de acumulare (vedeti figura 1 – PP). Cand soldul contului de acumulare atinge una dintre valorile minime stipulate in tabelul 1, respectiv o pozitie de profit (PP), atunci se va genera Pozitia de Profit activa (PP), care va fi introdusa in sistemul binar al Consultantului Business. De asemenea, PP poate fi generata si in avans, prin depunerea unei garantii pentru cumparaturile viitoare. PP vor fi introduse in sistemul binar la valoarea Clasei Economice respective si vor genera comisioane la paritati predefinite, care se crediteaza in contul de comision al Consultantului Business. Garantia pentru cumparaturile viitoare, intr-o perioada de 180 de zile, poate fi de maxim 30 PP in CE I si 5 PP in CE II & III, exceptie facand promotiile PP. Un exemplu de sistem binar poate fi vizualizat in figura 3.



**Figura 3**

In cazul in care Consultantul Business detine un sold pozitiv in contul de garantie, sumele prevazute acumularii nu vor fi introduse in contul de acumulare, ci restituite din contul de garantie in contul intermediar, fiind disponibile imediat. In momentul in care Consultantul Business acumuleaza minim 50 RON in contul intermediar, poate solicita transferul sumei respective in contul lui bancar.

Consultantul Business poate opta sa activeze optiunea Rambursarea Garantiei din cumparaturile echipei in 4 adancimi. In acest caz el renunta la procentul de acumulare din cumparatura proprie, procent care se va imparti in mod egal in 4 niveluri in sus, iar el va primi la randul lui din 4 adancimi, de la echipa proprie, de la aceia care activeaza si ei la fel aceasta optiune. Suma maxima primita nu poate depasi soldul din Contul de Garantii, iar ca Consultantul Business sa beneficieze de aceasta optiune, trebuie sa aiba cumparaturi minime de 250 Lei cu o luna anterioara.

**e. Acumulare din consumul clientilor**

Consultantul Business beneficiaza de acumulare din consumul clientilor sai inregistrati direct, de fiecare data cand o cumparatura efectuata de clientii sai este decontata integral. Beneficiul pentru Consultantul Business se calculeaza dupa urmatoarea formula:

$$(Valoarea\ cumparatura\ \times\ \% \text{ taxa\ publicitate}) / 2 - 1\% \text{ din\ valoarea\ cumparaturii} = \text{Acumulare\ Consultant\ Business}$$

Exemplu:  
 $(200 \text{ RON} \times 10\%) / 2 - 1\%$  din 200 RON / 2 - 2 RON = 8 RON acumulare pentru Consultantul Business

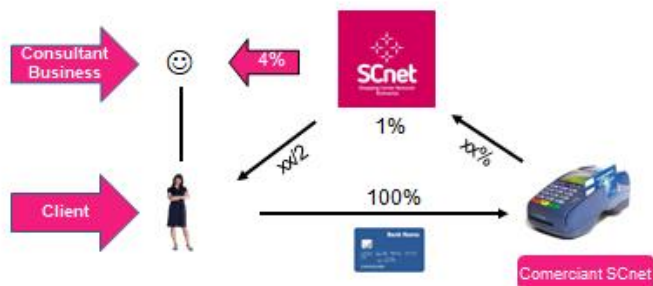


Figura 4

#### f. Comisioane de paritate

În sistemul binar, fiecare PP are definită o paritate maximă care aduce câștig și care diferă în funcție de Clasa Economică (CE), conform tabelului 4. Prin introducerea în sistemul binar a PP-urilor Consultantului Business, a rețelei și a recomandărilor acestuia, precum și a PP-urilor cadou (PPC), în momentul în care PP-urile generează parități conform tabelului 4, comisioanele sunt creditate în contul de comision. Comisioanele marcate cu steluta sunt extra comisioane de care va beneficia Clientul Permanent în cazul în care PP-ul anterior este activat cu 3 PP-uri de la direcția lui, în maximum 90 de zile din data setării PP-ului. Al doilea PP, în CE 0 și CE 3 Plus, se poate seta numai dacă PP anterior a fost activat.

În cazul activării PP-ului după 90 de zile, se vor primi doar extra comisioanele pentru paritățile care încă nu s-au realizat.

Un exemplu de paritate 3 / 3 apare în figura 5.

| Nr. PP completate în partea superioară a arborelui binar | Nr. PP completate în partea inferioară a arborelui binar | CE 0           | CE I           | CE II          | CE III           | CE III PLUS     |
|--|--|----------------|----------------|----------------|------------------|-----------------|
| 1  | 1  | 50 RON         | 25 RON         | 75 RON         | 250 RON          | 250 RON         |
| 3  | 3  | 100 RON *      | 50 RON         | 150 RON        | 500 RON          | 500 RON*        |
| 7  | 7  | 150 RON *      | 75 RON         | 225 RON        | 1.250 RON        | 1.250 RON*      |
| 14   | 14   | -              | -              | -              | 2.000 RON        | -               |
| 15   | 15   | 200 RON *      | 100 RON        | 300 RON        | -                | 2.000 RON*      |
| 18   | 18   | -              | -              | -              | 2.500 RON        | -               |
| <b>Total</b>   |  | <b>500 RON</b> | <b>250 RON</b> | <b>750 RON</b> | <b>6.500 RON</b> | <b>4000 RON</b> |

Tabel 4

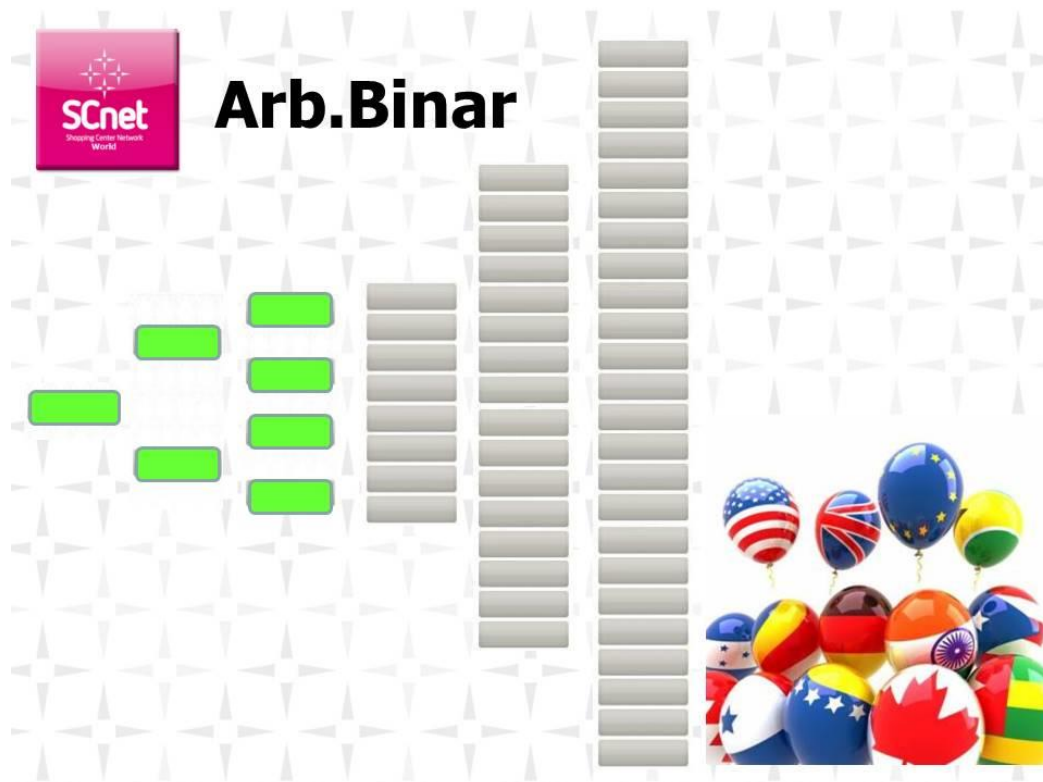


Figura 5

#### 4. Voucher premiu

##### Valoarea Voucher-ului premiu

Fiecare PP, care a fost introdus in sistemul binar si care a atins paritatea maxima, conform tabel 5, nu va mai genera alte comisioane. Alte drepturi la comisioane (conform tabel 6), care au fost generate de PP, raman valide. In momentul in care ciclul de paritati a fost inchis, la valoarea paritatii maxime, un comision sub forma de voucher bonus este acordat Consultantului Business, care se crediteaza in contul de vouchere. Valorile si paritatile sunt prezentate in tabelul 5.

Pentru fiecare PP in CE3 se activeaza voucher-ul doar in cazul in care este acoperit cu cel putin 2 (doua) PP provenite de la unul sau mai multi Consultanti Business directi.

| Clasa Economica | Nr. de PP completate in ramura superioara a arborelui binar | Nr. de PP completate in ramura inferioara a arborelui binar | Valoare Voucher Premiu |
|-----------------|---|---|------------------------|
| CE 0            | 31  | 31  | 500 RON                |
| CE I            | 31  | 31  | 2.250 RON              |
| CE II           | 31  | 31  | 6.750 RON              |
| CE III          | 24  | 24  | 7.500 RON              |
| CE III PLUS     | 31  | 31  | 11.000 RON*            |

Tabelul 5

##### PPC pentru Clasa Economica Superioara

Cand ciclul de paritati se inchide in Clasele Economice 0 - 3 PLUS, o pozitie cadou se acorda pentru urmatoarea clasa economica conform tabel 6. PPC acordat in Clasa Economica 3 si 3 PLUS vor fi plasate de catre Consultantul Business in care CE III doreste.\*

\*PP-ul in CE III PLUS se poate plasa numai daca este activat ultimul PP.

| Nr. de PP completate in partea superioara a arborelui binar | Nr. de PP completate in partea inferioara a arborelui binar | CE 0      | CE I       | CE II                       | CE III      | CE III PLUS      |
|---|---|-----------|------------|-----------------------------|-------------|------------------|
| 31  | 31  | 1 PP CE I | 1 PP CE II | 1 PP CE III sau CE III PLUS | 2 PP CE III | 2 PP CE III PLUS |

Tabel 6

## 5. Sistemul de cariera

### a. Perioada de lucru

Perioada de lucru in sistemul SCnet este de 360 de zile. Unitatile de cariera din afara acestei perioade de 360 de zile se reseteaza zilnic la zero. Prin urmare, numai unitatile acumulate in ultimele 360 de zile vor fi considerate pentru sistemul de cariera.

### b. Unitati de cariera

Unitatile de cariera se contabilizeaza cu ocazia introducerii PP ale directilor si indirectilor in sistemul binar al claselor economice din orice tara. PP in sistemul binar poarta un numar diferit de unitati de cariera, in functie de clasa economica, conform tabel 7.

| Clasa economica (CE)                   | Unitatea de cariera conform PPA in sistemul binar |
|--|---|
| Clasa economica 0 – CE 0 - START       | 1   |
| Clasa economica I – CE I               | 1   |
| Clasa economica II – CE II             | 3   |
| Clasa economica III – CE III           | 10  |
| Clasa economica III PLUS – CE III PLUS | 10  |

Tabel 7

### c. Unitati

Comisioanele din cariera se crediteaza in contul de comision al Consultantului Business intotdeauna (indiferent de adancimea retelei), daca exista diferenta de nivel de cariera intre Consultantul Business si directii sai, in functie de nivelul de cariera, conform tabel 8.

| Nivel de cariera |                    | Unitati necesare | Comision din cariera per unitate |
|------------------|--------------------|------------------|----------------------------------|
|                  |                    | Total Unitati    |                                  |
| 1.               | Consultant         | 0                | -                                |
| 2.               | Conducator         | 300              | 2.5 RON                          |
| 3.               | Lider de Echipa    | 1.000            | 2.5 RON                          |
| 4.               | Lider de Grup      | 3.000            | 2.5 RON                          |
| 5.               | Director de Echipa | 10.000           | 2.5 RON                          |
| 6.               | Director de Grup   | 30.000           | 2.5 RON                          |
| 7.               | Director Asociat   | 80.000           | 2.5 RON                          |

Tabel 8

### d. Participare la paritate

Participarea la paritate se crediteaza in contul de comision al Consultantului Business ca procent din toate comisioanele de paritate (indiferent de adancimea retelei), daca exista diferenta de nivel de cariera intre Consultantul Business si directii sai, conform tabel 9.

### e. Premii

- Ceas personalizat SCnet, pentru realizarea treptei de cariera 3 - Lider de Echipa.
- Laptop in valoare de 400 EUR (cu TVA inclus), pentru realizarea treptei de cariera 4 - Lider de Grup.\*  
\* Laptopul este in custodia Clientului Permanent timp de 5 ani de zile daca realizeaza o productie minima de 300 de puncte/ 6 luni consecutiv.

Unitatile de cariera obtinute suplimentar – din sistemul binar international, din alte tari si din promotii – nu se iau in calcul pentru premii.

### f. Distinctii

Pentru avansarea in cariera se acorda diplome si insigne SCnet cu pietre semipretioase si pretioase, corespunzator cu nivelul de cariera atins. Incepand de la nivelulul 5 de cariera, fiecare insigna trebuie returnata in momentul primirii unei insigne de nivel superior. La realizarea nivelului 7, Consultantul poate pastra definitiv insigna primita pentru acest nivel.

### g. Nivele de cariera

Cariera in sistemul SCnet are 7 nivele de baza si alte 7 nivele internationale urmand dupa nivelul 7. Nivelul de cariera, odata atins, ramane neschimbat atata timp cat Consultantul Business este inregistrat in sistemul SCnet. Unitatile de cariera se acumuleaza pe parcursul perioadei de lucru, conform punctului 5.a. Trecerea la un nivel superior de cariera se realizeaza cu conditia ca numarul de unitati de la cea mai productiva ramura a arborelui din retea Consultantului Business sa nu depaseasca 80% din numarul total de unitati de grup necesare pentru trecerea de nivel de cariera. Restul de 20 % sunt considerate ca o ramura independenta directa in retea Consultantului Business, trebuie sa fie suma unitatilor celorlalte ramuri din retea Consultantului Business. Pe langa cele mentionate, conditiile pentru accederea la nivelul de cariera sunt prezentate in tabelul 9.

| Nivel de Cariera |                    | Unitati Necesare | Comision de cariera per unitate | Participare de paritate (%) |
|------------------|--------------------|------------------|---------------------------------|-----------------------------|
|                  |                    | Total Unitati    |                                 |                             |
| 1.               | Consultant         | 0                | -                               | 0                           |
| 2.               | Conducator         | 300              | 2.5 RON                         | 3                           |
| 3.               | Lider de Echipa    | 1.000            | 2.5 RON                         | 6                           |
| 4.               | Lider de Grup      | 3.000            | 2.5 RON                         | 9                           |
| 5.               | Director de Echipa | 10.000           | 2.5 RON                         | 12                          |
| 6.               | Director de Grup   | 30.000           | 2.5 RON                         | 15                          |
| 7.               | Director Asociat   | 80.000           | 2.5 RON                         | 18                          |

**Tabelul 9**

#### **h. Depasire nivel de cariera**

Daca o ramura a retelei Consultantului Business indeplineste conditiile necesare pentru avansarea in cariera inaintea Consultantului Business, atunci aceasta ramura va pleca de la el si se va leaga de urmatorel recomandat al Consultantului Business care se afla minim in aceasi treapta de cariera, ca o noua ramura directa.

Depasirea de nivel trebuie anuntata in scris de catre Consultantul Business, la adresa de email info@scnet.ro.

#### **i. Cariera 7.1 - 7.7**

Dupa atingerea nivelului 7 de cariera urmeaza alte 7 nivele, care sunt notate cu 7.1 pana la 7.7. Aceasta se recompenseaza daca consultantul are linii calificate\*, conform tabelului 10.

\*Linie Calificata(LC) - este acea linie care in ultimele 180 zile a atins o productie de 1.200 p.

\*Se considera treapta de cariera 7 calificata, daca in in ultimele 180 zile a atins o productie de 6.000 p.

\*Punctele in plus realizate din promotii nu se iau in considerare.

**Nivelul 7.1** – se realizeaza atunci cand Consultantul Business, care se afla in nivelul 7 de cariera, are in retea sa un alt Consultant Business care a avansat la nivelul 7 si mai are 3 LC.

**Nivelul 7.2** – se realizeaza atunci cand Consultantul Business, care se afla in nivelul 7.1 de cariera, are in retea sa un alt Consultant Business care a avansat la nivelul 7 si mai are 6 LC.

**Nivelul 7.3** – se realizeaza atunci cand Consultantul Business, care se afla in nivelul 7.2 de cariera, are in retea sa alti doi Consultanti Business care au avansat la nivelul 7(din ramuri diferite) si mai are 9 LC.

**Nivelul 7.4** – se realizeaza atunci cand Consultantul Business, care se afla in nivelul 7.3 de cariera, are in retea sa alti doi Consultanti Business care au avansat la nivelul 7 (din ramuri diferite) si mai are 12 LC.

**Nivelele 7.5** – se realizeaza atunci cand Consultantul Business, care se afla in nivelul 7.4 de cariera, are in retea sa alti trei Consultanti Business care au avansat la nivelul 7(din ramuri diferite) si mai are 15 LC.

**Nivele 7.6** – se realizeaza atunci cand Consultantul Business, care se afla in nivelul 7.5 de cariera, are in retea sa alti cinci Consultanti Business care au avansat la nivelul 7 (din ramuri diferite) si mai are 18 LC.

**Nivelul 7.7** – se realizeaza atunci cand Consultantul Business, care se afla in nivelul 7.6 de cariera, are in retea sa alti sapte Consultanti Business care au avansat la nivelul 7 (din ramuri diferite).

#### **j. Sistemul educational**

Participarea la leaderworkshop-uri este direct legata de realizarile Consultantului Business. Costurile leaderworkshop-urilor pentru candidatii eligibili va fi achitata de catre participant. La leaderworkshop-uri nu se accepta insotitori.

**1. Leaderworkshop I**, cu durata de 3 (trei) zile, se va organiza in momentul in care numarul de candidati eligibili a ajuns la 20 si se va desfasura pe teritoriul Romaniei, de cate ori va fi necesar. Conditii de participare: minim nivelul 2 de cariera.

**2. Leaderworkshop II**, cu durata de 5 (cinci) zile, se va organiza in momentul in care numarul de candidati eligibili a ajuns la 10 si se va desfasura in strainatate, de cate ori va fi necesar. Conditii de participare: minim nivelul 4 de cariera.

**3. Leaderworkshop III**, cu durata de 8 (opt) zile, se va organiza in momentul in care numarul de candidati eligibili a ajuns la 5 si se va desfasura in strainatate, intr-o tara indepartata (conditii de cazare la standardele cele mai inalte, transport aerian), de cate ori va fi necesar. Conditii de participare: minim nivel 6 de cariera. SCnet va sustine 50% din cheltuieli.

#### **I. Comisioanele dupa treapta 7 de cariera 7.1 - 7.7 se regasesc in urmatorel tabel**

Comisioanele pentru 7.1. - 7.7 la deschiderea unei fileale dintr-o alta tara se vor acorda doar daca productia realizata este de minim 2000 p in 3 luni anterioare.

| NIVEL DE CARIERA |     | COMISION DE CARIERA PER UNITATE | PARTICIPARE LA PARITATE |
|------------------|-----|---------------------------------|-------------------------|
| 1.               | 7   | 0                               | 0                       |
| 2.               | 7.1 | 2.5 RON                         | 3%                      |
| 3.               | 7.2 | 2.5 RON                         | 6%                      |
| 4.               | 7.3 | 2.5 RON                         | 9%                      |
| 5.               | 7.4 | 2.5 RON                         | 12%                     |
| 6.               | 7.5 | 2.5 RON                         | 15%                     |
| 7.               | 7.6 | 2.5 RON                         | 18%                     |
| 8.               | 7.7 | 2.5 RON                         | 21%                     |

Tabel 10