LAVAVITAE®

SYSTEM WYNAGRADZANIA

PROSTY – PRZEJRZYSTY – UCZCIWY

SUKCES NIE JEST PRZYPADKIEM. SUKCES MOŻNA ZAPLANOWAĆ.

Decyzją o wyborze LAVAVITAE wybrałeś system, który daje Ci dokładnie tę możliwość planowania. System, który nie tylko dostarcza Ci produkty, ale przede wszystkim zapewnia jasną strukturę, aby krok po kroku budować trwały dochód.

TEN PLAN WYNAGRODZEŃ JEST TWOIM DROGOWSKAZEM DO SUKCESU.

Pokazuje Ci nie tylko, jak generować dochód, ale przede wszystkim, jak rozwijać go strategicznie, stabilizować i skalować długoterminowo. Każdy bonus, każdy warunek i każdy stopień kariery są świadomie dopasowane do siebie, aby umożliwić Ci trwały i rosnący dochód.

JEDNOCZEŚNIE TEN PLAN JEST JEDNYM Z NAJPOTĘŻNIEJSZYCH NARZĘDZI PRZYWÓDCZYCH, JAKIE MASZ DO DYSPOZYCJI.

Daje Ci możliwość, aby nie zostawiać rozwoju Twoich partnerów zespołowych przypadkowi, lecz prowadzić ich celowo do sukcesu poprzez jasne cele, zrozumiałe kroki i precyzyjne planowanie. Wzrost możesz nie tylko obserwować – możesz go aktywnie kształtować.

SZCZEGÓLNĄ CECHĄ TEGO SYSTEMU JEST JEGO PRZEJRZYSTOŚĆ.

Prosty w zrozumieniu. Uporządkowany. I skuteczny we wdrożeniu. Gdy rozpoznasz mechanizmy tego planu i będziesz je konsekwentnie stosować, powstanie z tego więcej niż tylko dochód. Powstanie stabilny fundament. Dla Ciebie. Dla Twojego zespołu. I dla biznesu, który przetrwa długoterminowo.

POŚWIĘĆ CZAS, ABY NAPRAWDĘ ZROZUMIEĆ TEN PLAN.

Pokaże Ci on bowiem nie tylko, co jest możliwe, ale też dokładnie, jak to osiągnąć.

WŁAŚCIWY WYBÓR TWOJEGO STARTOWEGO LABELA

Każdy wielki sukces zaczyna się od właściwej decyzji na starcie. W LAVAVITAE masz możliwość wybrania takiego wejścia, które pasuje do Twojej obecnej sytuacji, a jednocześnie kładzie fundament pod tempo i skalę Twojego sukcesu. Nasze modele startowe prowadzą Cię krok po kroku od pierwszego zapoznania się z systemem aż po uporządkowany i skalowalny biznes.

WŁAŚCIWY WYBÓR TWOJEGO STARTOWEGO LABELA

AFFILIATE PARTNER

AFFILIATE START I POZNANIE

Chcesz doświadczyć produktów i zdobyć pierwsze doświadczenia. Poprzez polecenia budujesz pierwszą podstawę dochodu i poznajesz system.

GREEN LABEL

GREEN LABELDODATKOWY DOCHÓD

Wchodzisz aktywnie i zaczynasz celowo powiększać swój dochód. Wykorzystujesz pierwsze możliwości systemu i rozwijasz wyczucie struktury oraz rozbudowy.

RED LABEL

RED LABEL AKTYWNA BUDOWA DOCHODU

Podejmujesz świadomą decyzję o wzroście. Celowo wykorzystujesz plan wynagrodzeń, aktywnie budujesz swój biznes i tworzysz jasną strategię dla swojego dochodu.

BLUE LABEL

BLUE LABEL POZIOM PRZEDSIĘBIORCY

Wykorzystujesz pełny potencjał tego systemu. Twoim celem jest trwały wzrost, budowa zespołu i długoterminowa skalowalność. Powstaje biznes, który działa poza Tobą.

TWÓJ START OKREŚLA TWÓJ POCZĄTEK – TWOJE ZAANGAŻOWANIE OKREŚLA TWÓJ WYNIK.

Im wyższy wybrany przez Ciebie label, tym więcej źródeł dochodu masz od razu do dyspozycji. System rośnie razem z Tobą: każdy nowy poziom odblokowuje dodatkowe bonusy i zwiększa Twój potencjał zarobkowy. Wykorzystaj to zestawienie jako podstawę do decyzji i pokaż swoim partnerom, jakie możliwości na nich czekają.

BONUS	AFFILIATE PARTNER	GREEN LABEL	RED LABEL	BLUE LABEL
FAST START BONUS		✓	✓	✓
SALES BONUS	✓	✓	✓	✓
FIRST ORDER BONUS		✓	✓	✓
DUAL TEAM BONUS		✓ 12 € za Cycle	✓ 16 € za Cycle	✓ 20 € za Cycle
UNILEVEL BONUS		✓	✓	✓
TEAMLEADER BONUS		✗	✓ 10 % na 1. poziomie	✓ 20 % na 1. poziomie, 10 % na 2.–4. poziomie
GENERATION BONUS		✗	✗	✓
WORLD SALES POOL BONUS		✗	✗	✓
EINKAUFS-RABATT auf Eigenbestellungen		–15% OD 80 SV –25% OD 160 SV	–20% OD 80 SV –30% OD 160 SV	–25% OD 80 SV –35% OD 160 SV

WAŻNE ZASADY DOTYCZĄCE STATUSU

Aby korzystać z bonusów i prowizji w planie wynagrodzeń LAVAVITAE, konieczne jest przestrzeganie zasad dotyczących statusu. Poniżej znajdziesz wszystkie ważne informacje na temat statusu „aktywny" oraz konsekwencji statusu „nieaktywny".

„AKTYWNY"

Status „aktywny" jest podstawowym warunkiem otrzymywania prowizji i bonusów. Jesteś „aktywny/a", jeśli w ciągu swojego indywidualnego okresu rozliczeniowego wygenerujesz co najmniej 16 PV (wolumenu osobistego) (wyjątek patrz sekcja o subskrypcji ABO). Twój okres rozliczeniowy zależy od indywidualnej daty rejestracji. Wraz z nabyciem swojego label startowego jesteś automatycznie aktywny/a w pierwszym miesiącu.

Szczególna zasada dla subskrypcji (ABO):

Zamówienia w ramach subskrypcji (ABO) otrzymują zasadniczo 10% rabatu. Przy zamówieniu z co najmniej 16 PV wartość PV zmniejsza się w związku z tym do 14,4 PV. Do celów ustalenia statusu „aktywny" te 14,4 PV są jednak nadal liczone jako pełne 16 PV.

Przy subskrypcji 2-miesięcznej wynika z tego 28,8 PV (2 × 14,4 PV), a przy subskrypcji 3-miesięcznej 43,2 PV (3 × 14,4 PV). Są one również liczone odpowiednio jako 32 PV lub 48 PV do celów ustalenia statusu. Dzięki temu korzystasz z przewagi cenowej subskrypcji ABO i jednocześnie spełniasz warunki dla swojego statusu „aktywny".

ZABEZPIECZENIE STATUSU „AKTYWNY" NA PRZYSZŁOŚĆ

Poprzez nabycie 32 PV zabezpieczasz sobie status „aktywny" na 2 miesiące, a poprzez nabycie 48 PV zabezpieczasz sobie status „aktywny" na 3 miesiące z góry. Zabezpieczenie statusu „aktywny" na okres dłuższy niż 90 dni nie jest możliwe.

„NIEAKTYWNY"

Jeśli w ciągu swojego okresu rozliczeniowego nie osiągniesz 16 PV, automatycznie przechodzisz w status „nieaktywny". W statusie „nieaktywny" nie masz już prawa do prowizji i nie gromadzi się również dalszy Wolumen Sprzedaży.

REAKTYWACJA

Jeśli znajdujesz się w statusie „nieaktywny", możesz w każdej chwili zreaktywować się poprzez nowe zamówienie o wartości co najmniej 16 PV. Wraz z reaktywacją wracasz do statusu „aktywny". Od tego momentu Twój indywidualny okres rozliczeniowy rozpoczyna się od nowa, ponownie gromadzi się dalszy SV i odzyskujesz prawo do prowizji.

ZAKOŃCZENIE PARTNERSTWA

Jeśli w ciągu 90 dni od przejścia w status „nieaktywny" nie nastąpi reaktywacja poprzez nowe zamówienie o wartości co najmniej 16 PV, Twoje partnerstwo biznesowe zostaje automatycznie zakończone. W takim przypadku cały Twój zespół przechodzi do Twojego bezpośredniego sponsora wyższego szczebla (upline). W ten sposób tracisz całą zbudowaną strukturę.

LAVA BONUS CLUB

Po automatycznym zakończeniu Twojego partnerstwa, Twoje konto zostaje automatycznie przekształcone w bezpłatne członkostwo w Lava Bonus Club. Dzięki temu nadal możesz wygodnie robić zakupy w sklepie LAVAVITAE i korzystać ze wszystkich dostępnych programów oraz ofert Lava Bonus Club bez ograniczeń.

PRAWO DO SPILLOVER

Nabywasz prawo do spillover, gdy tylko umieścisz bezpośrednio sponsorowanego partnera biznesowego po tej stronie swojej downline, po której będziesz w przyszłości otrzymywać spillover.

Spillover możesz otrzymywać zawsze tylko po tej stronie, po której umieścił Cię Twój bezpośredni sponsor. Jeśli nie wiesz dokładnie, po której stronie jesteś umieszczony/a, zapytaj bezpośrednio swojego sponsora lub swój upline.

POZOSTAŁE WAŻNE POJĘCIA W PLANIE WYNAGRODZEŃ

DOWNLINE

to miejsce w planie binarnym, w którym umieszczani są wszyscy nowo zarejestrowani partnerzy biznesowi. Twoja downline składa się z lewej i prawej downline i obejmuje wszystkich partnerów w nieskończoną głębokość, którzy powstają z Twoich osobistych działań sponsorskich oraz z działań sponsorskich Twoich zespołów i całego Twojego upline (spillover).

ZESPÓŁ (TEAM)

obejmuje wszystkich partnerów biznesowych z Twoich osobistych działań sponsorskich oraz działań sponsorskich bezpośrednio i pośrednio sponsorowanych przez Ciebie partnerów biznesowych aż do nieskończonej głębokości. Każdy bezpośrednio sponsorowany przez Ciebie partner tworzy tym samym własny zespół.

UPLINE

obejmuje wszystkich partnerów, którzy są uszeregowani powyżej Ciebie w pozycji.

SPILLOVER

to Wolumen Sprzedaży, który powstaje z działań sponsorskich Twojego upline w Twojej downline. Cały spillover zapisany w Twojej downline jest w pełni liczony niezależnie od wybranego labelu startowego, o ile posiadasz prawo do spillover.

SALES VOLUMEN (SV)

to wewnętrzna waluta LAVAVITAE i przedstawia każdy wolumen, który może zostać rozliczony i sprowizjonowany, a więc również spillover. W planie wynagrodzeń podana jest wartość SV danego partnerstwa label, a w sklepie wartość SV danego produktu.

WOLUMEN KWALIFIKACYJNY ZESPOŁU (TQV)

to wolumen, który jest brany pod uwagę przy określaniu Twojego rangi. Jako TQV liczony jest wyłącznie ten SV, który powstaje z obrotów Twoich zespołów, w tym Twojego własnego obrotu, zarówno z nabycia labeli startowych, jak i ze wszystkich zamówień produktów.

WOLUMEN ZESPOŁU PODLEGAJĄCY PROWIZJI

to wolumen, który jest wynagradzany w Unilevel Bonus aż do 10. poziomu.

WOLUMEN OSOBISTY (PV)

to wolumen, który powstaje z Twoich osobistych zakupów produktów.

MINIMALNE PV

to wolumen, który jest potrzebny, aby utrzymać status „aktywny" przez kolejny miesiąc.

ZAKWALIFIKOWANY/A

to podstawowy warunek, aby móc zarabiać prowizje zespołowe. Jesteś zakwalifikowany/a, gdy sam/a posiadasz partnerstwo biznesowe ze statusem „aktywny" i zasponsorowałeś/aś dwóch bezpośrednich partnerów biznesowych ze statusem „aktywny", po jednym w swojej lewej i prawej downline.

PROWIZJE ZESPOŁOWE TO:

- ✔ Dual Team Bonus
- ✔ Unilevel Bonus ab zweiter Ebene
- ✔ Teamleader Bonus
- ✔ Generationen Bonus
- ✔ World Sales Pool Bonus

OSOBISTY OKRES ROZLICZENIOWY

oznacza okres, w którym musisz zdobyć swoje PV, aby zachować status „aktywny". Twój osobisty okres rozliczeniowy zaczyna się w dniu Twojej rejestracji i kończy się dzień w miesiąc później. Twój aktualny status jest zawsze bardzo wyraźnie widoczny w Twoim backoffice.

OKRES ROZLICZENIOWY

oznacza okres, w którym Twój wypracowany SV, TQV i PV są rejestrowane i sumowane na potrzeby kolejnego rozliczenia.

- ✔ Okres rozliczeniowy dla Sales Bonus i First Order Bonus jest dzienny
- ✔ Okres rozliczeniowy dla Dual Team Bonus jest tygodniowy i zaczyna się w każdy poniedziałek o 00:00, a kończy w niedzielę o 24:00, oraz miesięczny w ostatnim dniu miesiąca.
- ✔ Okres rozliczeniowy dla Unilevel, Leadership, Generation oraz World Sales Pool Bonus to każdorazowo miesiąc kalendarzowy.

RANGA (RANK)

to poziom, który osiągasz po raz pierwszy dzięki wynikom sprzedaży całego Twojego zespołu i który zostaje potwierdzony przez LAVAVITAE. W systemie kariery LAVAVITAE nie ma degradacji osiągniętej rangi – pozostajesz więc oficjalnie zawsze w raz osiągniętej i potwierdzonej randze.

POZIOM ROZLICZENIOWY

to poziom, według którego mierzone jest Twoje dane rozliczenie prowizji. Niezależnie od Twojej oficjalnej rangi, Twój aktualny poziom rozliczeniowy ustalany jest na nowo każdego miesiąca zgodnie ze spełnionymi kryteriami i od niego zależy dane rozliczenie prowizji. Podstawą miesięcznego rozliczenia prowizji jest zatem aktualny poziom rozliczeniowy, a nie aktualna ranga.

Poziom rozliczeniowy ustalony na 1. dzień miesiąca stanowi wartość wyjściową dla rozliczenia, może się jednak zmienić w ciągu miesiąca, jeśli ponownie zostaną osiągnięte określone kryteria. Die am 1. des Monats festgestellte Verdienstebene dient als Startwert für die Abrechnung, kann sich jedoch im Laufe des Monats ändern, sofern bestimmte Kriterien wieder erreicht werden.

POZYCJA HOLDINGOWA

to dodatkowe konto partnera, które osobiście sponsorujesz swoim kontem głównym na własne nazwisko i umieszczasz w swojej organizacji.

UPGRADE

Twoje wejście to dopiero początek. W każdej chwili i bez ograniczeń czasowych możesz dokonać upgrade'u na wyższy label startowy i elastycznie dostosować swoje partnerstwo do swoich osobistych celów. Wraz z upgrade'em automatycznie otrzymujesz wszystkie możliwości prowizyjne nowo wybranego labelu startowego (patrz strona 4 PW).

KLAUZULA 40%

Klauzula 40% oznacza, że z TQV, które jest potrzebne do osiągnięcia rangi (od rangi 4 Silver Ambassador), z każdego pojedynczego zespołu liczone jest maksymalnie 40%.

8 SKUTECZNYCH SPOSOBÓW NA OSIĄGANIE DOCHODU

1) FAST START BONUS

Fast Start Bonus to Twój turbodoładowanie na udany start. Wspiera Cię w pierwszych 30 dniach w celowej budowie biznesu, osiąganiu pierwszych sukcesów i podejmowaniu od początku właściwych kroków w kierunku trwałego wzrostu.

Jeśli w ciągu pierwszych 30 dni od aktywacji swojego konta spełnisz jedno z poniższych kryteriów, kwota Twoich prowizji zarobionych w tym okresie zostanie dodatkowo podwojona zgodnie ze spełnionym kryterium, do maksymalnej kwoty 1.000 EUR.

Kryterium 1: Dwóch bezpośrednich partnerów Label

Zarejestruj 2 bezpośrednich partnerów Label i umieść po jednym partnerze Label po lewej i prawej stronie swojej downline.

Twoja nagroda:

Twoje zarobione prowizje zostają podwojone do łącznej kwoty 500 EUR.

Kryterium 2: Czterech bezpośrednich partnerów Label

Zarejestruj łącznie 4 bezpośrednich partnerów Label. Umiejscowienie dodatkowych partnerów Label jest dowolne.

Twoja nagroda:

Twoje zarobione prowizje zostają podwojone do łącznej kwoty 750 EUR.

Kryterium 3: Dwóch bezpośrednich zakwalifikowanych partnerów Label

Zarejestruj 2 bezpośrednich partnerów Label i wesprzyj ich w osiągnięciu statusu „zakwalifikowany". Partner Label jest zakwalifikowany, gdy tylko umieści po jednym bezpośrednio sponsorowanym partnerze Label po lewej i prawej stronie swojej downline. Aby spełnić to kryterium, obaj Twoi bezpośrednio sponsorowani partnerzy Label muszą osiągnąć tę kwalifikację.

Twoja nagroda:

Twoje zarobione prowizje zostają podwojone do łącznej kwoty 1.000 EUR.

Kryterium 4: Dziesięciu bezpośrednich klientów

Alternatywnie możesz osiągnąć Fast Start Bonus poprzez pozyskanie 10 nowych klientów. Każdy nowy klient musi złożyć zamówienie o minimalnej wartości brutto 30 EUR.

Twoja nagroda:
Twoje zarobione prowizje zostają podwojone do łącznej kwoty 500 EUR.

WAŻNE DO ZAPAMIĘTANIA:

Przy spełnianiu kryteriów Fast Start obowiązują następujące zasady:

- ✔ Uwzględniani są wyłącznie bezpośrednio sponsorowani partnerzy Label – niezależnie od tego, jaki label posiadają.
- ✔ Przy wariancie klienckim uwzględniani są wyłącznie bezpośrednio sponsorowani nowi klienci.
- ✔ Wymagana minimalna kwota rozliczenia na nowego klienta wynosi 30 EUR brutto (bez kosztów wysyłki).
- ✔ Pozycje holdingowe nie są uwzględniane przy spełnianiu kryteriów Fast Start.

- ✔ Własna pozycja klienta, założona przez Ciebie jako partnera, również nie jest liczona do spełnienia kryteriów Fast Start.
- ✔ Uwzględniane są wyłącznie rejestracje i zamówienia dokonane w ciągu pierwszych 30 dni od aktywacji konta. Warunkiem jest
- ✔ ponadto, aby wpływ płatności nastąpił w LAVAVITAE w tym okresie.

DODATEK DO FAST START BONUS

Podczas gdy kwalifikacja do nowej rangi odbywa się zasadniczo zawsze w ciągu miesiąca kalendarzowego, w ramach Fast Start Bonus otrzymujesz 60 dni czasu na osiągnięcie kolejnej, wyższej rangi. W ten sposób dodatkowo wspieramy Cię w udanym starcie i dynamicznej rozbudowie Twojego biznesu od samego początku.

2) SALES BONUS

Sukces zaczyna się od pierwszego polecenia. Sales Bonus stanowi fundament Twojego dochodu i przynosi Ci udział w każdym zamówieniu produktów Twoich bezpośrednio sponsorowanych klientów, Affiliates i partnerów.

Tak obliczany jest Twój Sales Bonus:

a) ZAMÓWIENIE STANDARDOWE

- ✔ Za każde regularne zamówienie produktów Twoich bezpośrednio sponsorowanych klientów otrzymujesz 20% Sales Bonus od wartości zakupu brutto.

b) ZAMÓWIENIE ABO (SUBSKRYPCJA)

- ✔ Jeśli Twój bezpośrednio sponsorowany klient otrzymuje w ramach subskrypcji rabat ABO 10%, Twój Sales Bonus zmniejsza się odpowiednio do 18%.
- ✔ Jednocześnie zmniejsza się także SV wypracowane za to zamówienie o 10%.

c) ZAMÓWIENIE PARTNERA LABEL Z RABATEM PARTNERSKIM

- ✔ Jeśli Twój Partner Label osiągnie swoim zamówieniem co najmniej 80 SV, Sales Bonus wynosi 11%.
- ✔ Wypracowane SV zmniejsza się przy tym o procent odpowiadający przyznanemu rabatowi zakupowemu Partnera Label.

d) AKCJE KLIENCKIE

- ✔ Przy specjalnych akcjach rabatowych do 20% rabatu włącznie, Sales Bonus i SV zmniejszają się o ten sam procent. Przy rabacie powyżej 20% Sales Bonus wynosi 11%; SV nadal zmniejsza się odpowiednio do przyznanego rabatu.

WAŻNE PRZY TYM:

- ✔ Za klientów w ramach wynagrodzenia Sales Bonus uznaje się wszystkich bezpośrednich klientów, Affiliates i Partnerów Label.

- ✔ Sales Bonus obliczany jest na podstawie faktycznie rozliczonej wartości zakupu brutto (bez kosztów wysyłki).
- ✔ Miarodajne dla obliczenia są ceny i zasady rabatowe obowiązujące w momencie złożenia zamówienia.

3) FIRST ORDER BONUS

First Order Bonus daje Ci również świetną okazję szybkiego zarobku i opiera się na obrocie produktowym danego labelu, który nabywa Twój partner biznesowy przy swoim starcie.

W ramach First Order Bonus otrzymujesz, w zależności od wybranego labelu Twojego bezpośrednio sponsorowanego partnera biznesowego, następujące jednorazowe kwoty ryczałtowe.

LABEL	GREEN LABEL	RED LABEL	BLUE LABEL
First Order Bonus	€ 25,–	€ 70,–	€ 180,–

LABEL	GREEN LABEL	RED LABEL	BLUE LABEL
First Order Bonus Upgrade	0	€ 45,–	€ 155,–

RED LABEL	BLUE LABEL
€ 0,–	€ 110,–

4) DUAL TEAM BONUS

Dual Team Bonus to Twój „turbodoładowanie dochodu" i już od startu oferuje Ci wspaniałą możliwość generowania wysokiego dochodu, jednocześnie tworząc solidną podstawę pod trwały, pasywny dochód.

Opiera się on na rejestracji nowych partnerów biznesowych w Twojej lewej i prawej downline. W zależności od wybranego labelu lub upgrade'u labelu Twojego partnera biznesowego powstaje przy tym następujący Wolumen Sprzedaży (SV):

LABEL	GREEN LABEL	RED LABEL	BLUE LABEL
Wartość SV	120	280	600

LABEL	GREEN LABEL	RED LABEL	BLUE LABEL
Wartość SV Upgrade	0	160	480

RED LABEL	BLUE LABEL
0	320

Za każdy powstały cykl otrzymujesz, w zależności od labelu, następujące kwoty w euro:

Cycle powstaje za każdym razem, gdy w Twojej lewej i prawej downline zostanie zaksięgowane 80 SV. Za każdy wygenerowany cycle otrzymujesz, w zależności od label, następujące kwoty w euro:

LABEL	GREEN LABEL	RED LABEL	BLUE LABEL
Wartość za cykl	€ 12,–	€ 16,–	€ 20,–

Maksymalna liczba cykli, które możesz zarobić w ramach Dual Team Bonus w tygodniu, zależy od wybranego label i osiągniętego rangu w następujący sposób:

LABEL	GREEN LABEL	RED LABEL	BLUE LABEL
Rank 1	10	10	15
Rank 2	10	10	20
Rank 3	15	20	40
Rank 4	20	30	75
Rank 5	20	30	125
Rank 6	20	30	250
Rank 7	20	30	500
Rank 8	20	30	750
Rank 9	20	30	1.000
Rank 10	20	30	1.250
Rank 11	20	30	1.500
Rank 12	20	30	1.750

5) UNILEVEL BONUS

Unilevel Bonus stanowi fundament Twojego pasywnego dochodu i opiera się na wolumenie zespołu podlegającym prowizji, który powstaje z zamówień produktów wszystkich klientów, Affiliates i partnerów Twojego zespołu.

W ramach Unilevel Bonus, niezależnie od wybranego labelu, masz udział w wypracowanym wolumenie zespołu podlegającym prowizji aż do 10. poziomu w następujący sposób:

MOJA RANGA →	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Poziom 1	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %
Poziom 2	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %
Poziom 3	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %
Poziom 4				7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %
Poziom 5					6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %
Poziom 6						5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Poziom 7							4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %
Poziom 8								3 %	3 %	3 %	3 %	3 %
Poziom 9									2 %	2 %	2 %	2 %
Poziom 10										1 %	1 %	1 %

Od Ranga 1 – Executive, jesteś wynagradzany w ramach Unilevel Bonus do poziomu 3, przy czym udział rośnie wraz z wyższym rangiem (patrz tabela powyżej).

Przed osiągnięciem Ranga 1, czyli od samego początku, w Unilevel Bonus jesteś wynagradzany na poziomie 1 w wysokości 8% od prowizyjnego wolumenu zespołu (SV) wygenerowanego z zamówień Twoich bezpośrednich klientów, afiliantów i partnerów.

6) TEAMLEADER BONUS

Teamleader Bonus wynagradza w szczególny sposób Twoje umiejętności szkoleniowe i przywódcze wobec zespołu i opiera się na dochodzie Twoich bezpośrednich i pośrednich partnerów biznesowych, który zarabiają oni z Unilevel Bonus.

Prawo do wynagrodzenia w Teamleader Bonus mają wyłącznie partnerzy Red lub Blue Label.
W ramach Teamleader Bonus masz udział w dochodzie swoich partnerów z Unilevel Bonus w następujący sposób:

MOJA RANGA →	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Poziom 1			10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %
Poziom 1			20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %
Poziom 2				10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %
Poziom 3					10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %
Poziom 4						10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %

7) GENERATION BONUS

Generation Bonus wynagradza budowę silnej organizacji przywódczej. Im więcej samodzielnych liderów rozwija się w Twojej organizacji, tym większy jest Twój długoterminowy udział w sukcesie Twoich generacji.

Prawo do wynagrodzenia w Generation Bonus mają wyłącznie partnerzy Blue Label, którzy osiągnęli rangę 5 lub wyższą.

JAK POWSTAJĄ TWOJE GENERACJE

1. Generacja

Gdy tylko partner biznesowy w Twoim zespole osiągnie rangę 5 lub wyższą, rozpoczyna się Twoja 1. Generacja. Jeśli kolejni partnerzy biznesowi w innych gałęziach zespołu również osiągną rangę 5 lub wyższą, powstaje każdorazowo kolejna samodzielna 1. Generacja. Możesz więc mieć jednocześnie kilka pierwszych generacji w swoim zespole.

2. Generacja

Jeśli w obrębie jednej z Twoich pierwszych generacji kolejny partner biznesowy osiągnie rangę 5 lub wyższą, rozpoczyna się Twoja 2. Generacja.

Kolejne generacje

Według tej samej zasady powstają Twoje 3. i 4. Generacja. Dopiero gdy w obrębie Twoich generacji powstanie 5. Generacja, przestajesz mieć udział w wolumenie kwalifikacyjnym zespołu (TQV) tej generacji.

ZASADA WYPRZEDZENIA

Jeśli partner biznesowy w obrębie Twojej generacji osiągnie przed Tobą wyższą rangę, zostaje on wraz z całym swoim zespołem tymczasowo wyłączony z Twojej generacji.

Oznacza to:

- ✔ Za ten okres nie otrzymujesz Generation Bonus od wolumenu kwalifikacyjnego zespołu (TQV) tego zespołu.
- ✔ Gdy tylko osiągniesz tę samą lub wyższą rangę, partner biznesowy wraz z całym swoim zespołem zostaje automatycznie ponownie przypisany do Twojej generacji.

W ramach Generation Bonus masz udział w wolumenie kwalifikacyjnym zespołu swoich generacji w następujący sposób:

MOJA RANGA →	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Generacja 1					2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
Generacja 2						3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %
Generacja 3							4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %
Generacja 4								5 %	5 %	5 %	5 %	5 %

8) WORLD SALES POOL BONUS

Dzięki World Sales Pool masz udział w globalnym sukcesie firmy LAVAVITAE. Podczas gdy inne rodzaje bonusów wynagradzają Twoją osobistą efektywność i budowę zespołu, World Sales Pool daje Ci dodatkowo możliwość uczestnictwa w trwałym wzroście całego przedsiębiorstwa.

SV wypracowane dzięki zamówieniom produktów klientów, Affiliates i Partnerów Label wpływa do World Sales Pool i jest wypłacane zakwalifikowanym partnerom. SV z nabycia labeli startowych oraz z upgrade'ów labeli startowych jest wyłączone z wypłaty.

Im lepiej rozwija się LAVAVITAE na całym świecie, tym większy staje się World Sales Pool – a tym samym Twój potencjał udziału.

UDZIAŁ W WORLD SALES POOL

World Sales Pool składa się z siedmiu niezależnych od siebie pul udziałowych. Osiągając rangę 6, kwalifikujesz się po raz pierwszy do wypłaty z World Sales Pool. Dla pierwszej puli udziałowej obowiązuje szczególna zasada: po pierwszej kwalifikacji pozostajesz automatycznie uczestnikiem przez kolejne 6 miesięcy – niezależnie od tego, czy w tych miesiącach ponownie spełnisz kryteria kwalifikacyjne.

Od 7. miesiąca oraz dla wszystkich kolejnych pul udziałowych, które odblokowujesz osiągając wyższe poziomy kariery, kwalifikacja odbywa się co miesiąc na nowo. Jeśli w danym miesiącu spełnisz odpowiednie warunki, bierzesz udział w wypłacie z danej puli. Jeśli nie spełnisz warunków, Twój udział w tej puli na dany miesiąc przepada.

W ramach World Sales Pool Bonus masz udział w SV z zamówień produktów wszystkich klientów, Affiliates i partnerów biznesowych LAVAVITAE na całym świecie w następujący sposób:

MEIN RANK →	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Beteiligungs-Pool 1						1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
Beteiligungs-Pool 2							1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
Beteiligungs-Pool 3								1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
Beteiligungs-Pool 4									1 %	1 %	1 %	1 %
Beteiligungs-Pool 5										0,75 %	0,75 %	0,75 %
Beteiligungs-Pool 6											0,75 %	0,75 %
Beteiligungs-Pool 7												0,50 %

KLASYFIKACJA POZIOMÓW KARIERY

W celu osiągnięcia poziomu 1 w systemie wynagrodzeń LAVAVITAE muszą być spełnione następujące warunki:

RANGA 1 – EXECUTIVE

1. partnerstwo biznesowe ma status „aktywny"
2. dwóch bezpośrednio sponsorowanych partnerów ze statusem „aktywny" – jeden po lewej, a drugi po prawej stronie w sekcji Downline

RANGA 2 – RISING STAR

1. partnerstwo biznesowe ma status „aktywny"
2. co najmniej 1200 TQV w miesiącu kalendarzowym
3. dwóch bezpośrednio sponsorowanych partnerów ze statusem „aktywny" – jeden po lewej, a drugi po prawej stronie w sekcji Downline

RANGA 3 – BRONZE AMBASSADOR

1. partnerstwo biznesowe ma status „aktywny"
2. co najmniej 2400 TQV w miesiącu kalendarzowym
3. cztery bezpośrednio sponsorowanych partnerów ze statusem „aktywny" – każdorazowo dwóch po lewej, a drugi po prawej Downline, przy czym przynajmniej jeden partner musi być zakwalifikowany po jednej stronie

RANGA 4 – SILVER AMBASSADOR

1. partnerstwo biznesowe ma status „aktywny"
2. co najmniej 5000 TQV w miesiącu kalendarzowym, z czego do następnego poziomu kariery zostanie uwzględnione maks. 40% TQV z jednego zespołu.
3. sześć bezpośrednio sponsorowanych partnerów ze statusem „aktywny" – każdorazowo trzech po lewej i trzech po prawej Downline, przy czym przynajmniej dwóch partnerów musi być zakwalifikowanych na każdej stronie

RANGA 5 – GOLD AMBASSADOR

1. partnerstwo biznesowe ma status „aktywny"
2. co najmniej 11000 TQV w miesiącu kalendarzowym, z czego do następnego poziomu kariery zostanie uwzględnione maks. 40% TQV z jednego zespołu.
3. sześć bezpośrednio sponsorowanych partnerów ze statusem „aktywny" – każdorazowo trzech po lewej i trzech po prawej Downline, przy czym przynajmniej dwóch partnerów musi być zakwalifikowanych na każdej stronie

RANGA 6 – RUBY DIRECTOR

1. partnerstwo biznesowe ma status „aktywny"
2. co najmniej 24000 TQV w miesiącu kalendarzowym, z czego do następnego poziomu kariery zostanie uwzględnione maks. 40% TQV z jednego zespołu.
3. osiem bezpośrednio sponsorowanych partnerów ze statusem „aktywny" – każdorazowo czterech po lewej i czterech po prawej Downline, przy czym przynajmniej trzech partnerów musi być zakwalifikowanych na każdej stronie

RANGA 7 – EMERALD DIRECTOR

1. partnerstwo biznesowe ma status „aktywny"
2. co najmniej 50000 TQV w miesiącu kalendarzowym, z czego do następnego poziomu kariery zostanie uwzględnione maks. 40% TQV z jednego zespołu.
3. dziesięć bezpośrednio sponsorowanych partnerów ze statusem „aktywny" – każdorazowo pięć po lewej i pięć po prawej Downline, przy czym przynajmniej trzech partnerów musi być zakwalifikowanych na każdej stronie

RANGA 8 – DIAMOND DIRECTOR

1. partnerstwo biznesowe ma status „aktywny"
2. co najmniej 100000 TQV w miesiącu kalendarzowym, z czego do następnego poziomu kariery zostanie uwzględnione maks. 40% TQV z jednego zespołu.
3. dziesięć bezpośrednio sponsorowanych partnerów ze statusem „aktywny" – każdorazowo pięć po lewej i pięć po prawej Downline, przy czym przynajmniej trzech partnerów musi być zakwalifikowanych na każdej stronie

RANGA 9 – PRESIDENT

1. partnerstwo biznesowe ma status „aktywny"
2. co najmniej 200000 TQV w miesiącu kalendarzowym, z czego do następnego poziomu kariery zostanie uwzględnione maks. 40% TQV z jednego zespołu.
3. dziesięć bezpośrednio sponsorowanych partnerów ze statusem „aktywny" – każdorazowo pięć po lewej i pięć po prawej Downline, przy czym przynajmniej trzech partnerów musi być zakwalifikowanych na każdej stronie

RANGA 10 – CROWN PRESIDENT

1. partnerstwo biznesowe ma status „aktywny"
2. co najmniej 400000 TQV w miesiącu kalendarzowym, z czego do następnego poziomu kariery zostanie uwzględnione maks. 40% TQV z jednego zespołu.
3. dziesięć bezpośrednio sponsorowanych partnerów ze statusem „aktywny" – każdorazowo pięć po lewej i pięć po prawej Downline, przy czym przynajmniej trzech partnerów musi być zakwalifikowanych na każdej stronie

RANK 11 – IMPERIAL PRESIDENT

1. partnerstwo biznesowe ma status „aktywny"
2. co najmniej 800000 TQV w miesiącu kalendarzowym, z czego do następnego poziomu kariery zostanie uwzględnione maks. 40% TQV z jednego zespołu.
3. dziesięć bezpośrednio sponsorowanych partnerów ze statusem „aktywny" – każdorazowo pięć po lewej i pięć po prawej Downline, przy czym przynajmniej trzech partnerów musi być zakwalifikowanych na każdej stronie

RANK 12 – CHAIRMAN

1. partnerstwo biznesowe ma status „aktywny"
2. co najmniej 1600000 TQV w miesiącu kalendarzowym, z czego do następnego poziomu kariery zostanie uwzględnione maks. 40% TQV z jednego zespołu.
3. dziesięć bezpośrednio sponsorowanych partnerów ze statusem „aktywny" – każdorazowo pięć po lewej i pięć po prawej Downline, przy czym przynajmniej trzech partnerów musi być zakwalifikowanych na każdej stroni

PODSUMOWANIE – PRZEGLĄD KRYTERIÓW KWALIFIKACJI WEDŁUG RANGI

Ranga	Nazwa rangi	aktywna	kwalifikowana	bezpośredni, aktywni partnerzy	w tym kwalifikowani	TQV*
1	Executive	√	√	2 (le 1 | pr 1)	0	0
2	Rising Star	√	√	2 (le 1 | pr 1)	0	1.200
3	Bronze Ambassador	√	√	4 (le 2 | pr 2)	2 (le 1 | pr 1)	2.400
4	Silver Ambassador**	√	√	6 (le 3 | pr 3)	4 (le 2 | pr 2)	5.000
5	Gold Ambassador	√	√	6 (le 3 | pr 3)	4 (le 2 | pr 2)	11.000
6	Ruby Director	√	√	8 (le 4 | pr 4)	6 (le 3 | pr 3)	24.000
7	Emerald Director	√	√	10 (le 5 | pr 5)	6 (le 3 | pr 3)	50.000
8	Diamond Director	√	√	10 (le 5 | pr 5)	6 (le 3 | pr 3)	100.000
9	President	√	√	10 (le 5 | pr 5)	6 (le 3 | pr 3)	200.000
10	Crown President	√	√	10 (le 5 | pr 5)	6 (le 3 | pr 3)	400.000
11	Imperial President	√	√	10 (le 5 | pr 5)	6 (le 3 | pr 3)	800.000
12	Chairman	√	√	10 (le 5 | pr 5)	6 (le 3 | pr 3)	1.600.000

* TQV = liczba kwalifikacji zespołowych
** Od rangi 4 obowiązuje klauzula 40% = maksymalnie 40% TQV może pochodzić od każdego zespołu bezpośredniego.

PRZEGLĄD

Indywidualne premie za każdy poziom kariery osiągnięty jako Partner BLUE LABEL

Ranga	Dual Team Bonus	Unilevel Bonus	Teamleader Bonus	Generation Bonus	World Sales Pool Bonus
1	15 Cycles	3 Poziom	X	X	X
2	20 Cycles	3 Poziom	X	X	X
3	40 Cycles	3 Poziom	1 Poziom	X	X
4	75 Cycles	4 Poziom	2 Poziom	X	X
5	125 Cycles	5 Poziom	3 Poziom	1 Generation	X
6	250 Cycles	6 Poziom	4 Poziom	2 Generationen	1 Udział
7	500 Cycles	7 Poziom	4 Poziom	3 Generationen	2 Udział
8	750 Cycles	8 Poziom	4 Poziom	4 Generationen	3 Udział
9	1.000 Cycles	9 Poziom	4 Poziom	4 Generationen	4 Udział
10	1.250 Cycles	10 Poziom	4 Poziom	4 Generationen	5 Udział
11	1.500 Cycles	10 Poziom	4 Poziom	4 Generationen	6 Udział
12	1.750 Cycles	10 Poziom	4 Poziom	4 Generationen	7 Udział

LavaVitae GmbH, 9586 Fürnitz, Austria
www.lavavitae.com, support@lavavitae.com
Pomimo starannej edycji nie ponosimy odpowiedzialności za błędy.
© 2026 LavaVitae GmbH. Wszelkie prawa zastrzeżone.
„LAVAVITAE" jest zarejestrowanym znakiem towarowym LavaVitae GmbH w Austrii i innych krajach
VP-20260715-PL