

АРГО

ЗДОРОВЬЕ И УСПЕХ



**План Вознаграждений
и взаимной поддержки
Компании АРГО**

argo.company

«АРГО – это бизнес-сообщество, объединяющее производителей продукции для здоровья и профессионалов в ее продвижении посредством развития потребительских и партнерских структур»

Президент Компании АРГО
Андрей Красильников



5 000 000 соглашений

- Структурный бизнес
- Большие выплаты
- Развитая инфраструктура
- Высокий спрос
- Широкий ассортимент
- Качество вне конкуренции
- Рекомендации врачей
- Социальная ответственность

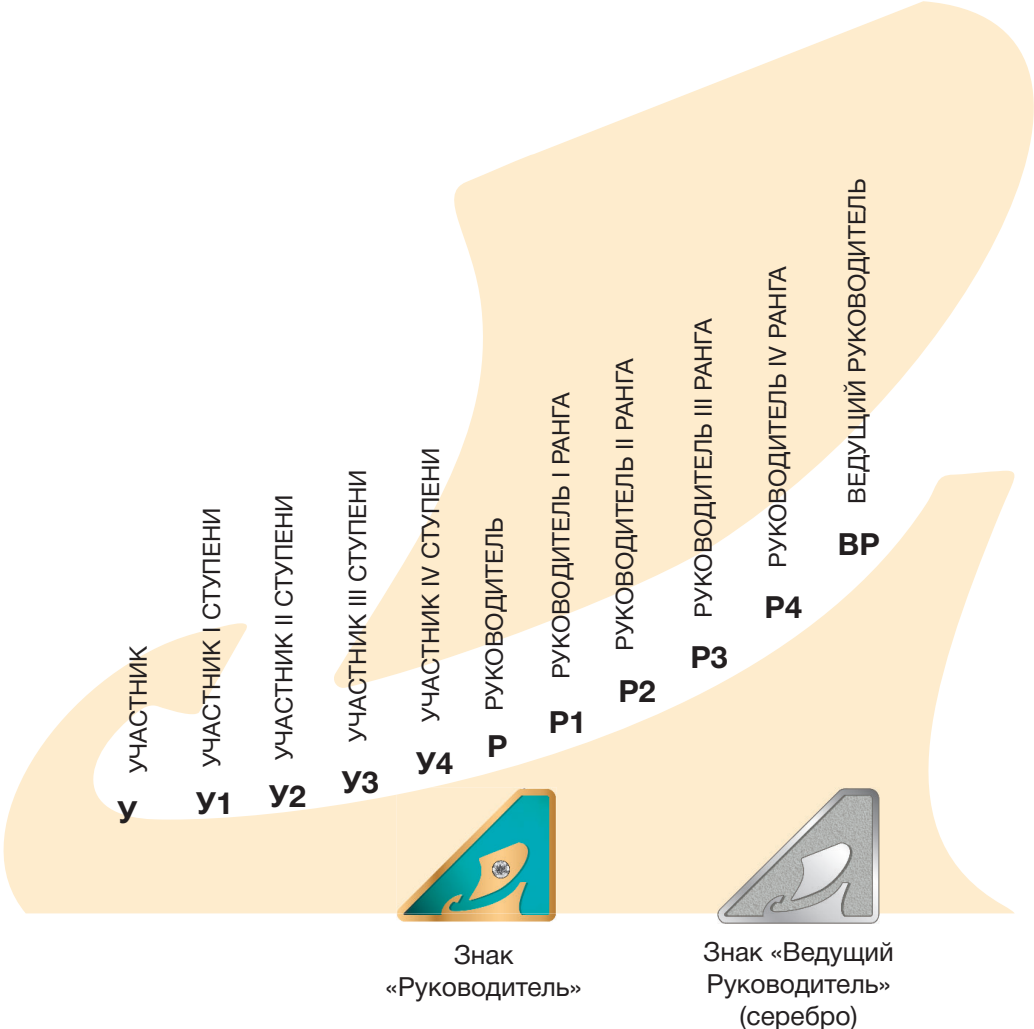


argo.company

АРГО
ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

СОГЛАШЕНИЕ	документ, регламентирующий правила сотрудничества Участника и Компании АРГО. Соглашение может быть заключено в бумажной или электронной форме. После подписания Соглашения участнику присваивается номер (ID). Для заключения Соглашения необходим действующий участник АРГО. При заключении Соглашения такой участник становится наставником.
УЧАСТНИК	человек, подписавший Соглашение с Компанией АРГО, получивший личный регистрационный номер (ID) и возможность участия в партнерских программах Компании.
НАСТАВНИК	человек, пригласивший нового Участника в АРГО в свою личную группу.
БАЛЛЫ (PV)	условная величина, присваиваемая каждому продукту для расчета размера бонусов по схеме Плана Вознаграждений. Стоимость продукции и начисляемых баллов различается в зависимости от вида продукции. Стоимость балла определяется Компанией и может изменяться.
ЛИЧНЫЙ ОБЪЕМ (ЛО)	объем продукции в баллах, приобретенной за месяц и оформленной на личный регистрационный номер Участника.
МИНИМАЛЬНАЯ ЛИЧНАЯ АКТИВНОСТЬ	если в течение 12 месяцев после подписания Соглашения Участник не приобрел продукции, имеющей балловое наполнение, т.е. не сформировал ЛО, его Соглашение аннулируется. В дальнейшем, если Участник в течение 12 месяцев не сформирует ЛО≥50 баллов, его Соглашение также аннулируется.
РАНГ	статус участника, от которого зависит начисляемый бонус.
ЛИЧНАЯ ГРУППА	организация участников, куда входят сам участник и все «нижестоящие» участники, за исключением достигших ранга Руководителей вместе с их структурами (см. ниже в описании Фазы I) .
ГРУППОВОЙ ОБЪЕМ ЛИЧНЫЙ (ГО лич)	сумма ЛО всех участников личной группы (ранее не достигавших ранга Руководитель), сформированная в течение месяца.
ГРУППОВОЙ ОБЪЕМ ПОДНЯТЫЙ (ГО под)	сумма ГО нижестоящих неквалифицированных Руководителей.
ГРУППОВОЙ ОБЪЕМ (ГО)	Сумма личного и поднятого ГО.



КУМУЛЯТИВНЫЙ ГРУППОВОЙ ОБЪЕМ (КГО)	сумма ГО участника за все время его работы – балловая история всех покупок участника и его личной группы.
ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ОБЪЕМ (ОО)	сумма личных объемов участников всей структуры за месяц.
ПОКОЛЕНИЕ (ЛИНИЯ, УРОВЕНЬ)	уровень расположения участника в структуре организации. Участники, привлеченные к работе лично, являются первым поколением, а привлеченные участниками первого поколения – вторым поколением и т. д.

АРГО

ПЛАН ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

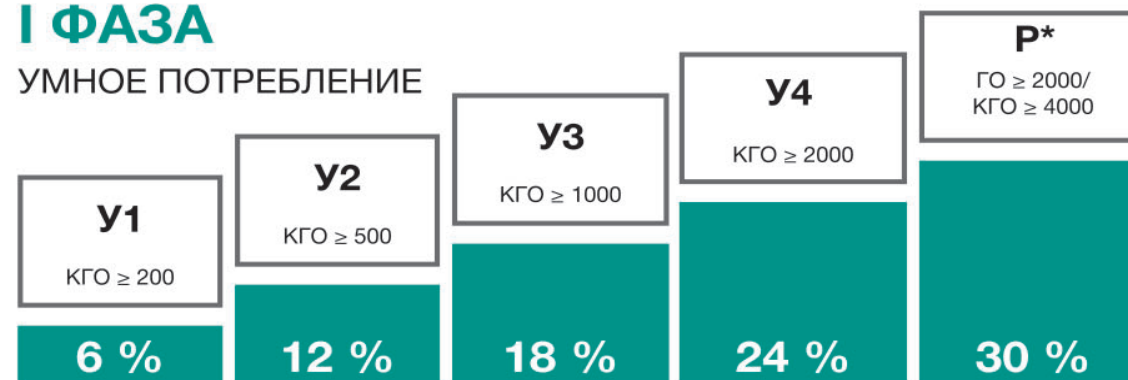


Подробная информация
о Плане Вознаграждений

**+ 25 % Бонус
Активности (БА)**

I ФАЗА

УМНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ



II ФАЗА УМНЫЙ БИЗНЕС

ОСНОВНОЙ %

У – Участник / Р – Руководитель
Минимальная активность ЛО – 50 баллов
Оптимальная активность ЛО – 200 баллов

*Для выполнения ранга Руководитель:
КГО ≥ 4000, ГО ≥ 500 - из них ЛО ≥ 50,
либо ГО ≥ 2000 - из них ЛО ≥ 50

Р1		Р2		Р3		Р4		ВР	
МГО**	ОГО***	МГО	ОГО	МГО	ОГО	МГО	ОГО	МГО	ОГО
1п - 7%	1п - 16%	1п - 7%	1п - 16%	1п - 7%	1п - 16%	1п - 7%	1п - 16%	1п - 7%	1п - 16%
		2п - 6%	2п - 14%	2п - 6%	2п - 14%	2п - 6%	2п - 14%	2п - 6%	2п - 14%
				3п - 5%	3п - 10%	3п - 5%	3п - 10%	3п - 5%	3п - 10%
						4п - 5%	4п - 5%	4п - 5%	4п - 5%
								5п - 5%	5п - 5%

**МГО ≥ 500

***ОГО ≥ 2000

III ФАЗА МАСШТАБИРОВАНИЕ БИЗНЕСА

бонус бесконечной глубины N

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОО ≥ 2,5 тыс.	ОО ≥ 5 тыс.	ОО ≥ 10 тыс.	ОО ≥ 20 тыс.	ОО ≥ 40 тыс.	ОО ≥ 80 тыс.	ОО ≥ 160 тыс.	ОО ≥ 320 тыс.	ОО ≥ 640 тыс.	ОО ≥ 1,28 млн.
N 2 %	N 20 %	N 32 %	N 36 %	N 39 %	N 41 %	N 43 %	N 44 %	N 44,5 %	N 45 %

Выгоды при покупке продукции АРГО

Продукция АРГО представлена не только в офисах и на сайтах участников, но и на различных торговых площадках. Многие потребители приобретают её, не зная, что в АРГО она стоит дешевле, а сами они могут стать Участниками щедрой партнерской программы. Теперь, когда у вас есть Соглашение Участника, вы можете:



- Приобретать продукцию по оптимальной цене.
- Пользоваться консультациями по использованию продукции.
- Открыть бесплатный личный кабинет на сайте argo.company.
- Получать растущий кешбэк.
- Развивать свою партнерскую структуру.
- Получать бонусы за помощь в продвижении продукции.
- Развить собственный бизнес в партнерстве с Компанией АРГО.

Буклет «План Вознаграждений АРГО» содержит информацию о том, какие бонусы вы можете получить в Компании АРГО и что для этого необходимо сделать.

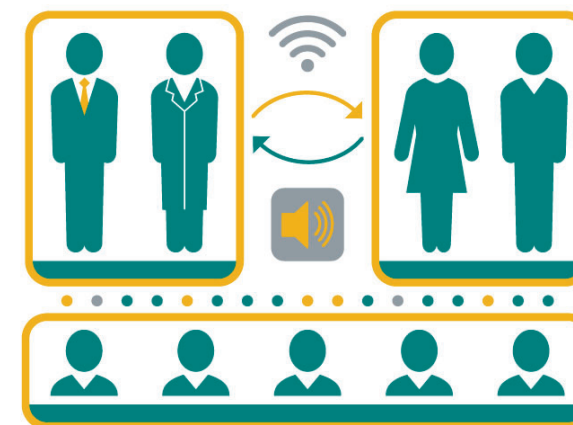


План Вознаграждений и взаимной поддержки

состоит из трех фаз, схематичное изображение которых вы уже видели в начале буклета. Мы называем их:

- I - Умное потребление
- II - Умный бизнес
- III - Масштабирование бизнеса

В каждой из них начисляются разные бонусы, которые мы разберем из них отдельно.



I ФАЗА

плана вознаграждений

УМНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ

ЛО



Нас всех объединяет то, что мы потребители.

Чтобы вам было максимально выгодно приобретать продукцию АРГО, в Плане Вознаграждений есть три бонуса:

- **Бонус за личный объем (ЛО).** Это ежемесячно начисляемый вам кешбэк.
- **Бонус за Групповой объем (ГО).** Это бонус за покупки всех людей, которых вы подключили к партнерской программе АРГО.
- **Бонус Активности** – за большой объем покупок.

Легко ли получить данные бонусы? **ДА!**

Продукция АРГО нравится нашим потребителям и некоторые приобретают ее по более высоким ценам, даже не зная про возможность получения бонусов. Попробуйте ее, почувствуйте ее эффект, познакомьтесь с ассортиментом и получите бонус за ЛО (кешбэк).

Расскажите о том что вам понравилось другим. Рекомендовать то, что нравится – естественно. Подключите их к партнерской программе АРГО, и получите бонус за ГО от их покупок.

БА



Когда вы лучше разберетесь, какая продукция вам нужна – приобретите больше и получите Бонус Активности.

Основным условием **начисления бонусов за ЛО и ГО является покупка продукции на ≥ 50 PV в месяц** – обязательная личная активность. Это меньше, чем вам потребуется для собственных нужд, но достаточно, для начисления бонусов.

Подробнее об условиях начисления бонусов по ФАЗЫ I и об их размерах читайте далее.

БОНУС ЗА ЛИЧНЫЙ ОБЪЕМ (ЛО)

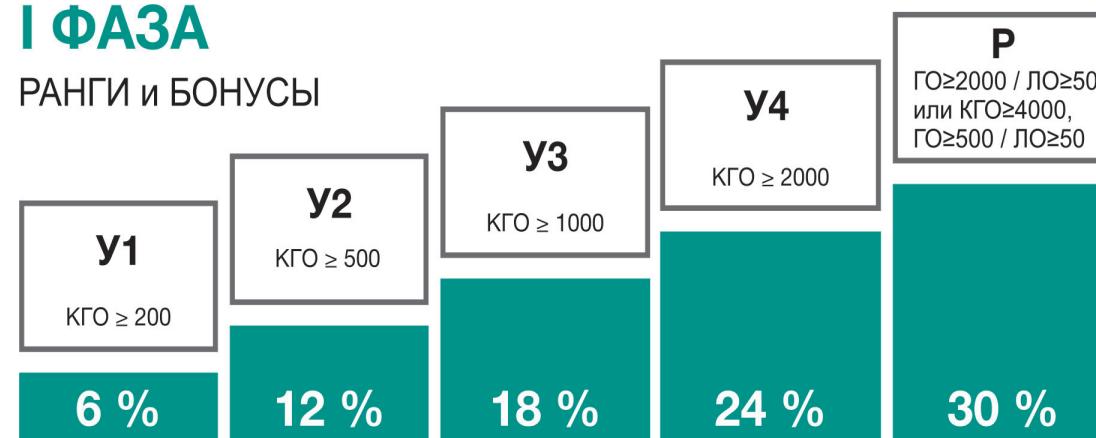
Начиная с определенного количества приобретенной продукции Вам начинает начисляться бонус за личный объем или кешбэк.

На размер бонуса за ЛО влияют:

- **Величина ЛО** – все покупки продукции АРГО за месяц, привязанные к вашему ID.
- **Кумулятивный Групповой Объем (КГО)** или накопительная история покупок. Это все ваши покупки и покупки участников вашей личной группы – людей, которые стали Участниками АРГО с вашей помощью.

I ФАЗА

РАНГИ и БОНУСЫ



Чем активнее вы пользуетесь продукцией АРГО, рассказываете об АРГО своим знакомым и подключаете их к нашей партнерской программе – тем быстрее будет формироваться ваша история покупок (КГО), а вместе с этим расти ваш ранг и % бонуса ЛО (кешбэк) как это показано в схеме 1.

ПРИМЕРЫ РАСЧЕТА БОНУСА ЗА ЛО:

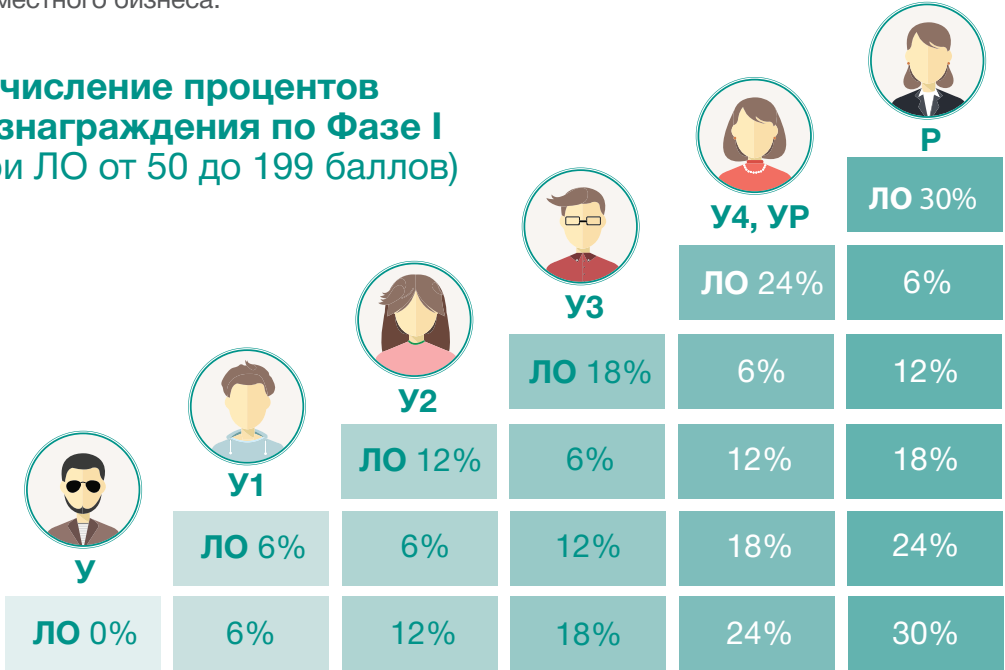
1. Вы Участник II ступени и приобрели продукцию на 100 баллов.
Вам будет начислен кешбэк в размере $100PV \cdot 12\% = 12 PV$ (или 131 руб.*)
2. Вы Участник IV ступени и приобрели продукцию на 150 баллов.
Вам будет начислен кешбэк $150PV \cdot 24\% = 36 PV$ (или 396 руб.)

*при переводе в рубли используется коэффициент 11

БОНУС ЗА ГРУППОВОЙ ОБЪЕМ (ГО) или Вознаграждение за работу личной группы

Когда другие люди с Вашей помощью узнают про АРГО и начинают пользоваться нашей продукцией – Вы оказываете информационную помощь Компании – становитесь ее партнером. Компания получает доход и распределяет его между участниками партнерской программы, согласно достигнутым результатам. Качество продукции, репутация АРГО, справедливые механизмы распределения дохода являются надежным основанием для совместного бизнеса.

Начисление процентов вознаграждения по Фазе I (при ЛО от 50 до 199 баллов)



Создание личной группы является первой задачей в структурном бизнесе АРГО. **Что такое личная группа?** Это организация участников, состоящая из вас и всех тех, кого вы подключили к партнерской программе АРГО, а также те, кого подключат они и все нижестоящие Участники, за исключением достигших ранга Руководитель. Покупки участников личной группы формируют Групповой Объем (ГО).

Начисление Бонусов от ГО

По результатам месяца, в котором была приобретена продукция, вам может быть начислен бонус. Размер бонуса зависит от разницы в ранге между вами и участниками вашего 1-го поколения, а также от объема покупок.

Условия для получения бонуса за ГО:

- Иметь ранг Участник I ступени и выше.
- Быть хотя бы на 1 ранг выше других участников.
- ЛО $\geq$ 50 баллов (PV).

КАКОЙ РАЗМЕР БОНУСА ЗА ГО МОЖЕТ БЫТЬ ВАМ НАЧИСЛЕН?



УЧАСТНИК I СТУПЕНИ (У1)

По достижении КГО 200 баллов

Участнику присваивается ранг Участника I ступени. Участник I ступени получает от Компании:

6%

кэшбек
за личный
объем ЛО

6%

бонусы от объема,
привлеченных им
Участников

Если же в его личной группе появится еще один участник I ступени, то от его ГО будет начислено 0%, так как они оба на одном карьерном уровне. Но такой участник поможет вышестоящему быстрее вырасти в ранге и стать Участником II ступени.



УЧАСТНИК II СТУПЕНИ (У2)

По достижении КГО 500 баллов

Участнику присваивается ранг Участника II ступени. Участника II ступени получает от Компании:

12%

кэшбек за
личный
объем

6%

бонусы от ГО
Участников I
ступени

12%

бонусы от ГО
Участников

Вы можете найти нескольких человек, которых также заинтересует продукция и бизнес-возможности АРГО. Они помогут Вам сформировать необходимый объем.

Если же в его личной группе появится еще один Участник II ступени, то от его ГО будет начислено 0%. Но такой участник поможет вышестоящему быстрее вырасти в ранге и стать Участником III ступени.



УЧАСТНИК III СТУПЕНИ (У3)

По достижении КГО 1000 баллов

Участнику присваивается ранг Участника III ступени.
Участник III ступени получает от Компании:

18% 6% 12% 18%



Если же в его личной группе появится еще один Участник III ступени, то от его ГО будет начислено 0%, так как они оба на одном карьерном уровне. Но такой участник поможет вышестоящему быстрее вырасти в ранге и стать Участником IV ступени.



УЧАСТНИК IV СТУПЕНИ (У4)

По достижении КГО 2000 баллов

Участнику присваивается ранг Участника IV ступени.
Участник IV ступени получает от Компании:

24% 6% 12% 18% 24%



Если же в его личной группе появится еще один Участник IV ступени, то от его ГО будет начислено 0%, так как они оба на одном карьерном уровне. Но такой участник поможет вышестоящему быстрее вырасти в ранге и стать Руководителем.



РУКОВОДИТЕЛЬ (Р)

По достижении КГО 4000 баллов (при этом в последний месяц ГО должен составлять ≥ 500 баллов, ЛО ≥ 50 баллов), либо при выполнении ГО ≥ 2000 баллов и ЛО ≥ 50 баллов (Быстрый старт), Участнику присваивается ранг Руководитель.

Со следующего месяца его ГО перестает входить в ГО вышестоящего Участника.

Руководитель получает от Компании:

30% 6% 12% 18% 24% 30%



В дальнейшем для подтверждения ранга Руководитель необходимо выполнять ГО ≥ 500 баллов из которых ЛО ≥ 50 баллов. Если данное условие не выполняется Руководитель считается невалифицированным, его ГО поднимается в ГО вышестоящего квалифицированного Руководителя, а сам он получает бонус за ЛО и ГО в соответствии с рангом У4 (до 24%)*.

* Подробнее см. в буклете «Детали ПВ АРГО»

ТРИ ВАРИАНТА КАК УВЕЛИЧИТЬ БОНУС ПО ФАЗЕ I:

Постоянно приобретать продукцию АРГО и увеличивать КГО за счет формирования истории своих покупок,

или

Постоянно приобретать продукцию АРГО и рассказывать о ней своему окружению, **формируя потребительскую структуру**. КГО будет формироваться быстрее, за счет покупок ваших знакомых,

или

Постоянно приобретать продукцию АРГО и рассказывать про Компанию, **формируя потребительскую и партнерскую структуру**. Ваши партнеры, развивая свои личные группы помогут сформировать ваш КГО намного быстрее, **достичь ранга Руководитель и в дальнейшем перейти к бонусам** по Фазам II и III.

Те, кто делают больше – получают больше

- Бонус от ЛО увеличивается на 25% в дополнении к бонусу, соответствующему вашему рангу.
- Бонус от ГО также увеличивается на 25% при условии, что ЛО нижестоящего участника менее 200 PV. И так от ЛО всех участников, расположенных ниже до ближайшего, выполнившего условия Оптимальной активности.

BAЖНО!

ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО?

The diagram illustrates the growth of a 6% investment over 5 years. It features a sequence of icons representing the investor's age and a table showing the 'ЛО' (LO) values and the percentage growth rate for each year.

Year	Icon	ЛО	6% / 31%	12% / 37%	18% / 43%	24% / 49%	30% / 55%
1	Man with beard and sunglasses	ЛО 31%	6% / 31%	12% / 37%	18% / 43%	24% / 49%	30% / 55%
2	Man with beard	ЛО 37%	6% / 31%	12% / 37%	18% / 43%	24% / 49%	30% / 55%
3	Man with glasses	ЛО 43%	6% / 31%	12% / 37%	18% / 43%	24% / 49%	30% / 55%
4	Woman with short hair	ЛО 49%	6% / 31%	12% / 37%	18% / 43%	24% / 49%	30% / 55%
5	Woman with long hair	ЛО 55%	6% / 31%	12% / 37%	18% / 43%	24% / 49%	30% / 55%

* тут и далее при условии, что ЛО нижестоящего участника менее 200 PV.

- Расширенное личное знакомство с нашим ассортиментом.
- Достижение Ранга Участник 1 ступени в первом месяце работы и начисление бонуса за ЛО.
- Начисление Бонуса активности.
- Начисление бонуса за ГО.
- Заложит стандарт активной работы.

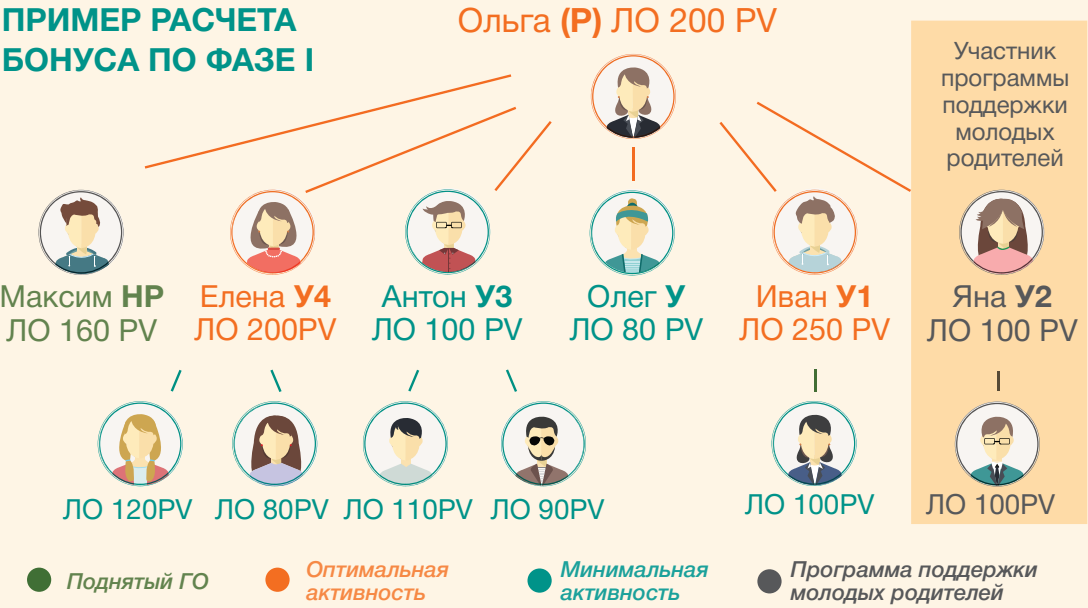
ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЫХ РОДИТЕЛЕЙ



Программа действует в течение 1 года после рождения ребенка.

- При совпадении ФИО (отца/матери) с данными, указанными в Соглашении необходимо предоставить в расчетный отдел Компании московского или новосибирского офисов заявление от участника, ксерокопии паспорта заявителя и свидетельства о рождении ребенка.
- При несовпадении ФИО (отца/матери) с данными, указанными в Соглашении, необходимо дополнительно предоставить заявление от вышестоящего участника.

ПРИМЕР РАСЧЕТА
БОНУСА ПО ФАЗЕ I



Имя	Ранг	ЛО	ГО	Вознаграждение по рангу, %	Бонус Активности	Вознаграждение Ольги, %	Бонус Ольги, р.
Ольга	Р	200		30%	25%	30%+25%=55%	200*55%*11=1210
Елена	У4	200	400	6%		6%	400*6%*11=264
Антон	У3	100	300	12%	25%	12%+25%=37%	300*37%*11=1221
Яна	У2	100	200	18%		18%	200*18%*11=396
Иван	У1	250	350	24%		24%	350*24%*11=924
Олег	У	80	80	30%	25%	30%+25%=55%	80*55%*11=484
Максим	НР	160	160	6%	25%	6%+25%=31%	160*31%*11=545
Итого:			1690				5044

Ольга, как Руководитель, получает:

- 30% от своего ЛО,
- Бонус Активности от своего ЛО и ЛО участников без оптимальной активности,
- Разницу в % от ГО участников своей первой линии.

Бонус Ольги составил 5044 руб. Если бы Ольга сформировала объем в 1690 баллов лично, либо работая индивидуально с большим числом новых Участников, не получающих бонуса, то ее вознаграждение могло бы составить: **1690*55%*11= 10 224 руб.** Это было бы в два раза больше. Но такая работа отняла бы у Ольги много времени и сил, а ее участники, скорее всего долго бы оставались потребителями и не понимали финансовой выгоды партнерской программы АРГО. Благодаря тому, что в ее группе есть Участники заинтересованные в росте своих структур и получении бонусов, Ольге было намного проще сформировать этот ГО, а среди участников ее личной группы развиваются будущие бизнес-партнеры, что поможет ей получать бонусы по ФАЗАМ II и III.

II ФАЗА

плана вознаграждений

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ПО ПОКОЛЕНИЯМ ДЛЯ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Приглашая и обучая новых людей, участники вашей личной группы, как и вы, достигнут ранга Руководитель. Все они образуют ваше первое Руководительское поколение. Участник их личных групп, достигнув ранга Руководитель образуют ваше второе Руководительское поколение и т.д.

Как только у вас появился квалифицированный **Руководитель** от его ГО вам начинают начисляться бонусы по Фазе II:

- Основной процент вознаграждения.
- Подъемный бонус.

Основной процент вознаграждения начисляется Руководителям от объемов первых 5-ти Руководительских поколений их структуры. Он составляет от 5% до 16% от ГО Руководителей в этих поколениях.

Величина Основного процента Вознаграждения зависит от:

- **глубины** поколения,
- **Группового объема.**

ГЛУБИНА

Глубина начисления основного процента определяется вашим **рангом**. Ваш ранг, в свою очередь, определяется **количеством Руководителей*** в вашем первом поколении. Таким образом **глубина** начисления Основного процента зависит от **ширины** структуры (см. Таблицу 1).

ГРУППОВОЙ ОБЪЁМ

Групповой объём Руководителя может быть **Минимальным**** (ГО≥500 баллов) или **Оптимальным** (ГО≥2000 баллов). По аналогии с Фазой I при выполнении Оптимального группового объема начисляется более высокий бонус (Основной процент Вознаграждения).

* Условия выполнения ранга для Руководителей структур с ОО ≥ 50 000 баллов см. в буклете «Детали ПВ АРГО».

**ГО ≥ 500 баллов из которых ЛО ≥ 50 – минимальное условие начисления бонусов по Фазе II.

Таблица. Начисление Основного процента Вознаграждения

МГО (ГО 500)					РАНГ Руководителей в 1-м поколении	ОГО (ГО 2000)				
P1	P2	P3	P4	BP		P1	P2	P3	P4	BP
1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
7%	7%	7%	7%	7%	1 поколение	16%	16%	16%	16%	16%
	6%	6%	6%	6%	2 поколение		14%	14%	14%	14%
		5%	5%	5%	3 поколение			10%	10%	10%
			5%	5%	4 поколение				5%	5%
				5%	5 поколение					5%

Почему так? Основное условие роста структур в привлечении и обучении новых Участников. Для выполнения условий ОГО такую работу нужно «поставить на поток». Выполняя данные условия вы быстрее найдете новых партнеров, которые потом помогут вам в развитии структуры. Таким образом, мотивация больше зарабатывать помогает вашему бизнесу развиваться быстрее и качественнее.

СОВЕТ:

- При развитии своей организации важно уделять внимание обоим параметрам.
- Найдите одного бизнес-партнера и помогите ему самостоятельно развить свое первое Руководительское поколение. После этого ищите следующего партнера, обучите его и ищите нового.
 - Контролируйте, чтобы ваши бизнес-партнеры обучали своих партнеров делать то же самое. В этом случае ваша организация станет развиваться и в ширину, и в глубину.

ВАЖНО!

В течение текущего месяца ГО каждого из новых Руководителей, появляющихся в вашей личной группе помогает вам выполнить ранг Руководитель. Начиная со следующего месяца ГО новых Руководителей будет учитываться отдельно и для подтверждения ранга Руководитель вам будет необходимо выполнить ГО ≥ 500 баллов (из которых ЛО ≥ 50 баллов) с оставшейся частью личной группы и ее новыми участниками.

РАНГОВЫЙ БОНУС

Ведущие Руководители получают Ранговый Бонус. Бонус начисляется единожды после достижения ранга Ведущий Руководитель. Выплата происходит во время торжественного поздравления за достижение ранга на Ежегодной Конференции АРГО. **Личное присутствие обязательно.**

ПОДЪЕМНЫЙ БОНУС

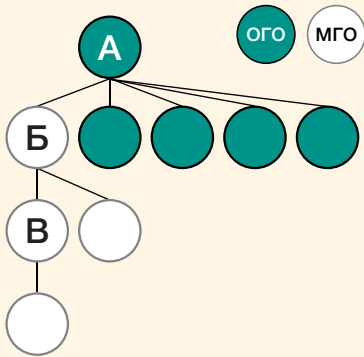
Как видно из таблицы более активным Руководителям (с ОГО) начисляется более высокий Основной процент вознаграждения от ГО первых трех руководительских поколений.

Но это еще не всё! В Плане Вознаграждений АРГО активность всегда оценивается высоко.

Если в первом поколении структуры Руководителя, выполнившего ОГО есть Руководители с МГО, то Руководителю с ОГО дополнительно начисляется «подъемный бонус» от их структур.

Подъемный бонус – это разница между Основным процентом вознаграждения, который начислен Руководителю с МГО (в соответствии с его рангом) и тем, который он мог получить, выполнив условия ОГО. Подъемный бонус начисляется от структур каждого Руководителя с МГО на неограниченное количество поколений в глубину, вплоть до ближайшего Руководителя с ОГО.

ПРИМЕР РАСЧЕТА «ПОДЪЕМНОГО» БОНУСА



Основной%	Подъемный от структуры Б	Подъемный от структуры В
16%		
14%	+9%	
10%	+8%	+9%

ЧТО МОЖЕТ ПОМОЧЬ В ВЫПОЛНЕНИИ ОГО?

1. Поиск и привлечение новых Участников
2. Обучение новых участников формированию своих личных групп
3. Обучение новых участников Наставничеству
4. Поднятый ГО*. Если кто-то из Руководителей в текущем месяце не выполняет условия ранга руководитель его ГО поднимается в объем ближайшего квалифицировавшегося Руководителя

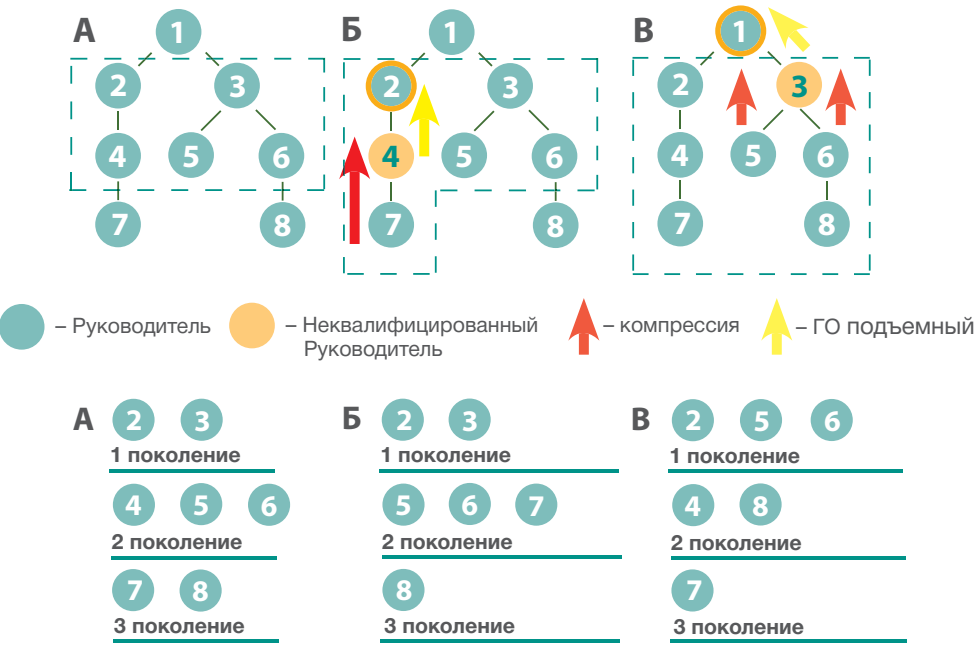
* Подробнее см. в буклете «Детали ПВ АРГО»

КОМПРЕССИЯ

Важная особенность плана Вознаграждений Компании АРГО – компрессия (или сжатие) поколений. Когда в каком-то поколении появляется неквалифицированный Руководитель «нижестоящие» Руководители перемещаются на одно поколение вверх. Компрессия подразумевает только «виртуальное» перемещение Руководителей для расчета бонуса в конкретном месяце (см. рисунок далее).

КОМПРЕССИЯ УВЕЛИЧИВАЕТ ВАШ БОНУС

Компрессия отображена в случаях Б и В. В пунктирные рамки включены те Руководители, с объемов которых начисляется основной процент.



В схеме Б: у Руководителя 1 есть двое Руководителей в первом поколении. Его ранг Р2 и он получает основной процент Вознаграждения от ГО двух поколений руководителей. Руководитель 4 (во втором поколении) не выполнил условий квалификации и его объем поднялся в ГО Руководителя 2.

Благодаря компрессии Руководитель 7 поднимается из третьего поколения Руководителя 1 во второе, и за его ГО начинает начисляться Основной процент вознаграждения. В схеме В: Руководитель 3 не выполнил условий квалификации. Его объем поднялся в ГО Руководителя 1.

Благодаря компрессии Руководители 5 и 6 поднимаются в первое поколение Руководителя 1, а Руководитель 8 в его второе поколение. В результате:

- основной процент вознаграждения за ГО Руководителей 5,6 и 8 становится выше,
- ранг Руководителя 1 становится Р3 и ему начисляется основной процент Вознаграждения от Руководителя 7 (который в 3-м поколении).

III ФАЗА плана вознаграждений
ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ПО СТРУКТУРАМ

Сильным мотивирующим моментом Плана Вознаграждений АРГО является **БОНУС БЕСКОНЕЧНОЙ ГЛУБИНЫ N**, (дополнительный процент вознаграждения), который начисляется вышестоящему Руководителю от ОО Руководителей в его первом поколении.

ВАЖНО!

Если «глубина» начисления основного процента (5%-16%) зависит от ранга Руководителя и максимально составляет пять поколений, то **БОНУС БЕСКОНЕЧНОЙ ГЛУБИНЫ N** начисляется вне зависимости от ранга и на ВСЕ поколения Руководителей.

ДО
45%!

Таблица 2.
Зависимость размера бонуса N от ОО структуры Руководителя

ОО, тыс. баллы	2,5	5	10	20	40	80	160	320	640	1280
Уровень N	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
N, %	2	20	32	36	39	41	43	44	44,5	45

Принцип расчета **Дополнительного процента вознаграждения N** похож на принцип расчета **Бонуса за ГО**

Для начисления **Дополнительного процента N** от руководительских структур в вашем 1-м поколении вам нужно быть хотя бы на 1 шаг выше по уровню N. Поэтому, чем больше руководительских структур у вас в 1 поколении, тем большая разница по уровню N будет с каждой из них, и тем больший бонус будет вам начислен.

АЛГОРИТМ РАСЧЕТА ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОЦЕНТА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

Для Вышестоящего Руководителя и каждого Руководителя в 1-м поколении его структуры по таблице 2 определяется переменная N в соответствии с их ОО. Если уровни бонуса N при этом разные, то образуется Δ N. Вышестоящий Руководитель получает данную разницу от каждой руководительской организации в своем первом поколении на всю ее глубину.

ОО Руководителя А составляет 12 000 баллов. У него есть три структуры (1,2 и 3) с объемами 5000, 3000 и 2000 баллов, соответственно.

- Уровень N Руководителя А составляет 32%:
- От объема первой структуры ему будет начислена Δ N 32%-20% = 12%
 - От объема второй структуры ему будет начислена Δ N 32%-2% = 30%
 - От объема третьей структуры ему будет начислена Δ N 32%-0% = 32%

Чем шире и равномернее развита ваша структура, тем больший дополнительный процент Δ N вы получите.

Подробнее о деталях начисления дополнительного процента вознаграждения N см. в буклете «Детали ПВ АРГО».

ПРЕМИЯ РОСТА!



00, PV	5 000	10 000
ПРЕМИЯ РОСТА	7%	5%

Участники, имеющие 2 и 3 уровня бонуса N (от 5000 до 9999 PV и от 10000 до 19999 PV), выполняющие ОГО получают премию от Компании.

Премия начисляется на суммарный бонус, полученный участником.

СОВЕТЫ ПО РАЗВИТИЮ СТРУКТУРЫ

- 1 Развивайте структуру вместе со своими ключевыми людьми.
- 2 Помогайте Вашим ключевым людям выйти на уровень дохода, который закрепит их в бизнесе АРГО. Как только они начнут зарабатывать и работать самостоятельно вы обеспечите себя стабильным доходом.
- 3 Заложите правильное основание – стройте широкую структуру. Вы получите максимальное вознаграждение от созданного Вами объема, если разовьете 5 и более крупных структур*.

* Особенности начисления бонусов от неравномерно развитых организациях (см. Нюансы ПВ АРГО).

- 4 Развивайте свою организацию последовательно. Когда Руководитель в Вашем 1-ом поколении начинает получать бонус, мотивирующий его к дальнейшему развитию своей команды – начинайте работать с теми, кто еще не развил структуру.



За небольшие структуры Вы получаете большее вознаграждение по Бонусу Бесконечной Глубины N. Вам выгодно вкладывать свои силы и время в их развитие, инвестировать в них часть полученных бонусов, организуя промоушны, чтобы помочь им увеличить объемы и выйти на стабильный доход. Как только они станут работать стабильно и получать мотивирующее их вознаграждение – переключайте свое внимание на другие небольшие структуры и новых перспективных людей.

В какой-то момент прирост бонуса за развитие сильной структуры в Вашем 1-ом поколении может снизиться, но при этом он всегда будет стабильно высоким.

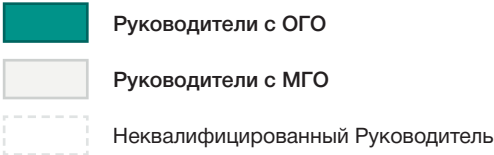
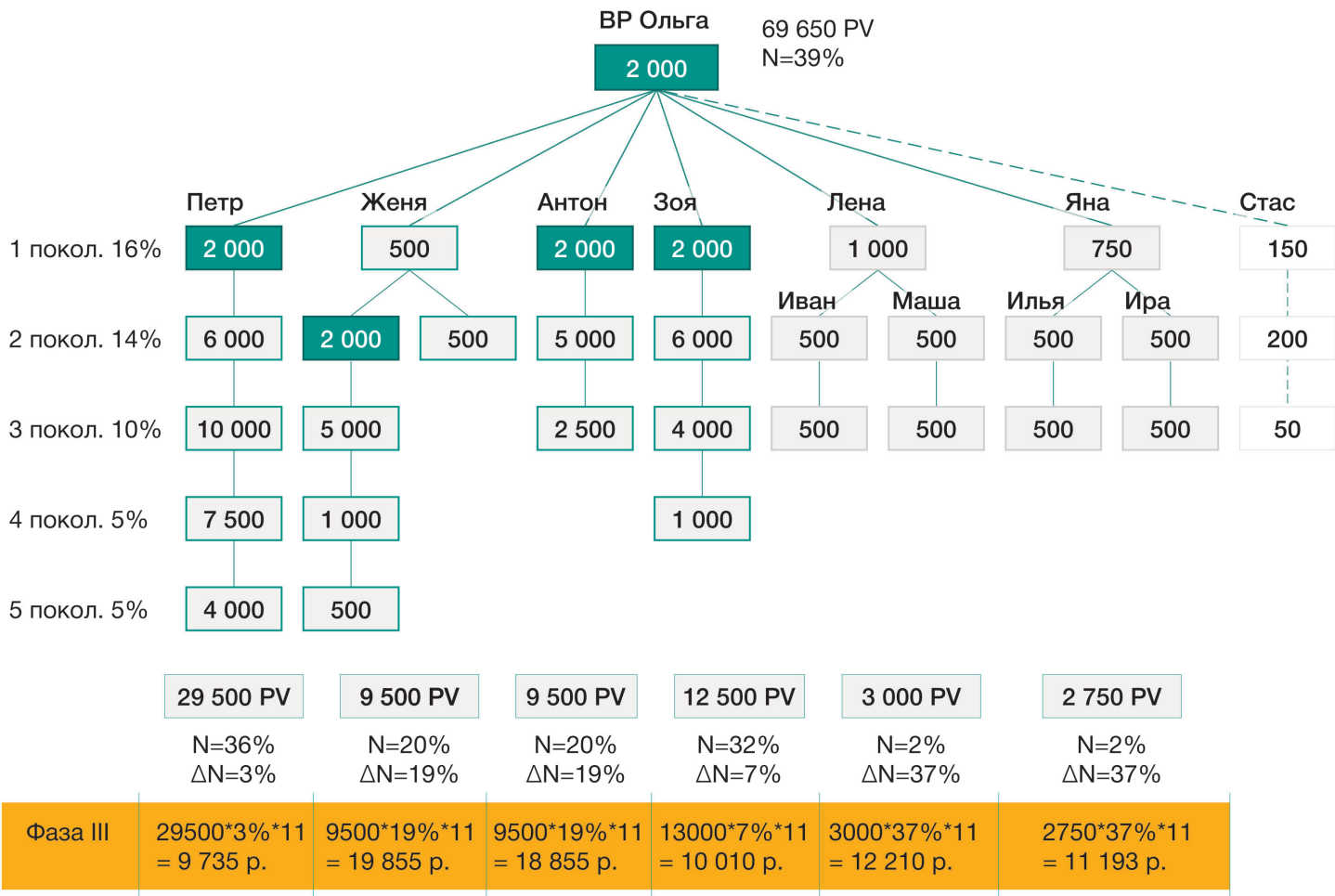
В сравнении с ним бонус за небольшие структуры будет выглядеть непропорционально большим. Почему?

- Работа с выстроенной структурой, во главе которой стоит один из Ваших успешных ключевых людей уже не требует много Вашего времени и внимания. Это формирует ваш остаточный доход.
- Начинающие структуры с новыми лидерами, наоборот, очень нуждаются в Вашей помощи и опыте. Поэтому Компания более высоко вознаграждает вышестоящего участника за работу с такими структурами и мотивирует его на дальнейшее развитие организации.

ПРИМЕР НАЧИСЛЕНИЯ БОНУСОВ



В структуре Ведущего Руководителя Ольги шесть Руководителей. Объемы организаций, основной % выплат и Бонус Бесконечной Глубины N Ольги и её руководителей указаны в схеме ниже. Рассмотрим, как будут начислены от данной структуры.



ФАЗА I

ГО лич
2 000*30%*11 = 6 600 р.

ГО под
400*6%*11 = 264 р.

Бонус Активности

(2 000*25%+150*25%)*11 = 5 912 р.

ФАЗА II

8 250 PV*16%*11 = 14 520 р.

21 500 PV*14%*11 = 33 110 р.

23 500 PV*10%*11 = 25 850 р.

9 500 PV*5%*11 = 5 225 р.

4 500 PV*5%*11 = 2 475 р.

ФАЗА II = 81 180 р.

Подъемные от Жени, Лены, Яны

(2 500+500*4)*(16-7)%*11 = 4 455 р.

(5 000+500*4)*(14-6)%*11 = 6 160 р.

Подъемные от Ивана, Маши, Илья, Иры

500 * 4 * (16-7)% * 11 = 1 980 р.

Подъемные ВСЕГО = 12 595 р.

ФАЗА III
= 82 857 р.

Бонус по Фазе I – 6 864 р.
Бонус Активности – 5 912 р.
Бонус по Фазе II – 81 180 р.*
«Подъемный» Бонус – 12 595 р.*
Бонус по Фазе III – 82 857 р.*

* см. описание расчета на след. странице

Бонус = 189 409 р.

Фаза I и Бонус Активности

Ольга получает 30% за ГО лич. своей структуры, как Руководитель. Для простоты расчета будем считать, что данный объем весь является ЛО. В ГО Ольги поднялся ГО не квалифицировавшегося в этом месяце Руководителя (структура Стаса). От этих 400 PV Ольге будет начислено 6%.

Также Ольге начисляется Бонус Активности в размере 25% за ее ЛО и за ЛО Стаса, который не выполнил ЛО 200.

Реальный бонус будет зависеть от ранга участников личной группы и их ЛО.

Фаза II

Основной процент вознаграждения:

Ольга ВР и получает основной процент вознаграждения от 5 квалифицированных руководительских поколений по ставке ОГО.

Подъемный бонус:

Ольге начисляется «подъемные бонусы» - разница между процентами по ОГО и МГО от первых 2-х поколений Жени, Лены и Яны (выполнивших МГО), в соответствии с их рангом Р2. Это соответствует 16%-7%=9% от ГО их первого поколения и 14%-6%=8% от ГО их второго поколения.

Руководители Иван и Маша в структуре Лены, а также Илья и Ира в структуре Яны тоже выполнили МГО. Поэтому Ольге дополнительно начисляются «подъемные» от ГО их первых поколений в размере 16%-7%=9%.

Фаза III

ОО Ольги 69 650 PV. Это соответствует 5 уровню Бонуса N (39%).

Каждый из лидеров в ее первом поколении также достиг своего уровня N в соответствии с их ОО. Ольга получает ΔN – разницу между 39% и значениями N, которые начислены ее руководителям:

- от структуры Петра она получает 3%,
- от структуры Жени и Антона она получает 19%,
- от структуры Зои она получает 7%,
- от структур Лены и Яны по 37%.

ВАЖНО!

Компания не ставит ограничений по выплате бонусов. Размер бонуса зависит от Вашей активности ОО структуры и принципов ее построения.

Подписывайте и обучайте новых участников, развивайте новые структуры и получайте максимальные доходы по Плану Вознаграждений АРГО.

ПРЕМИЯ НАСТАВНИКА

Чем шире и равномернее развита ваша структура, тем больший бонус получите. Ширина и равномерность – напрямую зависят от поиска новых лидеров и от построения работы с ними. В этом Вам поможет ПРЕМИЯ НАСТАВНИКА.

Премия наставника – это мотивационная программа, направленная на появление новых лидеров АРГО, которые могут закрепить свой результат и сами принять в ней участие в качестве наставников.

Задача – развить нового лидера* до стабильного ранга Р3 и ОО ≥ 5000 PV.

*Новыми лидерами являются аргonautы, чей ОО с мая 2019 года не достигал 2500 PV.

Новый лидер должен выполнить условия 3 месяца подряд и далее поддерживать ОО ≥ 4000 PV и ранг ≥ Р2.

Наставники таких новых лидеров должны иметь ранг ≥ Р3 (3 месяца) и выполнять ОГО (на 2-й и 3-й месяц).

Непосредственный
Наставник



При выполнении данных условий:

- **Непосредственный Наставник** получает премию за каждого нового лидера в размере **100 000 руб.**
- **Наставник во втором поколении** получает премию за каждого нового лидера **25 000 руб.**
- **Новый лидер** получает компенсацию затрат (транспорт, проживание) для поездки на Ежегодную Конференцию, посвященную Дню Рождения АРГО в размере **50 000 руб.**

После, выполняя ОГО и поддерживая ранг ≥ Р3, он может продолжить развивать своих лидеров, чтобы самому получить премию наставника.

Подробнее см. в буклете «Детали ПВ АРГО»

argo.company

РЕЙТИНГ

Рейтинг – показатель успешности в структурном бизнесе АРГО. Рейтинг зависит от баллового объема, созданного в течение месяца и его распределения между структурами внутри организации участника. Рейтинг участника растет при увеличении его структуры, работе с ключевыми людьми, которая способствует их профессиональному росту и развитию.

ФОРМУЛА РАСЧЕТА РЕЙТИНГА

Ежемесячно для Руководителей вычисляется рейтинг (R) по следующей формуле:

$$R = \frac{S(K_1 + K_2 + K_3)}{1000}$$
 где: $K_1 = \frac{S - S_1}{S}$ $K_2 = \frac{S - S_2}{2S}$ $K_3 = \frac{S - S_3}{3S}$

где:

S – сумма ГО Руководителя и ГО его Руководителей с первого по пятый уровень;
S1, S2, S3 – наибольшие организационные объемы (с первого по четвертый уровень) Участников первого поколения данного Руководителя, причем **S1 ≥ S2 ≥ S3**.

Чем больше объем первых пяти поколений, чем шире структура и чем равномернее развиты организации, тем выше рейтинг и бонус Руководителя.

При первом достижении рейтинга 20, 50, 100, 200, 300, 400, 500, 600, 800, 1000, 1200 и 1500 лидеры получают соответствующий наградной знак из драгоценного металла (см. раздел Наградные знаки Компании АРГО). Вручение происходит на сцене при проведении Ежегодной Конференции Компании АРГО.

РЕЙТИНГОВЫЙ БОНУС

Лидеры, впервые достигшие рейтинга 20, получают Рейтинговый Бонус. Бонус начисляется единожды после утверждения рейтинга 20. Выплата происходит во время торжественного поздравления за достижение рейтинга на Ежегодной Конференции АРГО. **Личное присутствие обязательно.**

НАГРАДНЫЕ ЗНАКИ КОМПАНИИ АРГО

Рейтинг - показатель успешности в Компании (подробнее см. далее)



рейтинг 20
золотой знак
с одним бриллиантом



рейтинг 50
золотой знак
с двумя бриллиантами



рейтинг 100
золотой знак
с тремя бриллиантами



рейтинг 200
золотой знак с эмалью
и одним бриллиантом



рейтинг 300
золотой знак с эмалью
и двумя бриллиантами



рейтинг 400
золотой знак с эмалью
и тремя бриллиантами



рейтинг 500
знак из белого и желтого
золота с эмалью и одним
бриллиантом



рейтинг 600
знак из белого и желтого
золота с эмалью и двумя
бриллиантами



рейтинг 800
знак из белого и желтого
золота с эмалью и тремя
бриллиантами



рейтинг 1000
знак из белого и желтого
золота с эмалью
и бриллиантами



рейтинг 1200
знак из белого и желтого
золота с эмалью
и бриллиантами



рейтинг 1500
знак из белого и желтого
золота с эмалью
и бриллиантами

ВРУЧЕНИЕ ЗНАЧКОВ И НАГРАЖДЕНИЕ ЗА ДОСТИГНУТЫЙ РЕЙТИНГ

Все кандидаты на вручение почетного знака и награждение премией за достижение рейтинга 20 рассматриваются индивидуально.

Для получения почетных знаков и награждения за достижение более высоких рейтингов (50, 100, 200 и выше) существуют следующие условия:

1. Первое достижение этого рейтинга с момента заключения Соглашения.
2. В период с августа по июль среднее значение рейтинга должно быть $\geq 50\%$, а минимальное значение должно быть $\geq 25\%$ значения рейтинга, за который присваивается значок.*

* ПРИМЕР: для получения значка за рейтинг 100 среднее значение рейтинга с августа по июль должно быть ≥ 50 , а минимальное значение рейтинга с августа по июль должно быть ≥ 25 .

Данные условия являются необходимыми, но для оценки соответствия лидера рейтингу могут рассматриваться прочие факторы его работы и развития структуры.

ПОДТВЕРЖДЕНИЕ РЕЙТИНГОВ

- При трехкратном подтверждении порогового значения рейтинга ≥ 50 в период с августа по июль, лидеры принимают участие в Стратегических сессиях и Ежегодном торжественном мероприятии Компании АРГО.
- При трехкратном подтверждении рейтинга ≥ 200 в период с августа по июль, лидеры становятся Советниками Президента Компании.

Советникам Президента для получения Основного процента вознаграждения по условиям **ОГО** (Фаза II) достаточно выполнить **ЛО 50 баллов**.



ЭТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ И ПРАВИЛА ДЛЯ УЧАСТНИКА КОМПАНИИ АРГО

Участник Компании в своей работе и ведении предпринимательской деятельности в партнерстве с АРГО обязан придерживаться высоких этических стандартов, чтобы укреплять как собственную репутацию, так и репутацию Компании.

ПРАВА УЧАСТНИКА АРГО

- Покупка продукции. Приобретать продукцию по единой цене в Новосибирском и Московском Центрах и Информационных центрах (ИЦ) АРГО, их филиалах, а также на официальном сайте Компании argo.com.ru и сайтах участников (с указанием компьютерного номера Соглашения). Покупки, совершенные в аптеках и маркетплейсах, не участвуют в партнерских программах.
- Построение бизнеса. Строить структурный бизнес для получения дохода (бонуса) в соответствии с Планом Вознаграждений и квалификационного роста АРГО.
- Получение вознаграждения. Получать бонусное вознаграждение в Новосибирском и Московском Центрах и ИЦ Компании. Участник вправе менять место получения бонуса. Выплата производится в срок не позднее 20 дней с момента начисления.
- Информация и сервисы. Пользоваться информационными материалами, услугами, сервисным обслуживанием и интернет-сервисами Компании.
- Участие в мероприятиях. Принимать участие в корпоративных и структурных промоушенах, обучающих программах и курсах.
- Распоряжение местом в сети. Передавать свое место в компьютерной сети по наследству.
- Смена наставника. Менять вышестоящего Участника с разрешения пяти вышестоящих Участников и после утверждения этого решения Президентом АРГО.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ УЧАСТНИКА

- Самостоятельность. Участник, осуществляющий предпринимательскую деятельность, является самостоятельным хозяйствующим субъектом, использующим торговую марку АРГО на условиях Компании, и несет полную юридическую и экономическую ответственность за свою деятельность.
- Рекламные акции. Любые самостоятельные рекламные акции Участника не должны проводиться от лица Компании.
- Доходы. При объяснении возможных выплат по Плану Вознаграждений Участник не должен давать гарантий получения дохода, а может говорить лишь о возможностях и потенциальной выгоде.
- Медицинские заключения. Участник, не имеющий медицинского образования, не имеет права делать медицинские заключения.
- Конфликт интересов. Запрещено развивать структуру в других компаниях сетевого маркетинга, а также привлекать участников АРГО в финансовые пирамиды или другой бизнес.
- Посторонняя продукция. Запрещено использовать структуры Участников АРГО для распространения продукции или услуг, не входящих в прайс-лист Компании.
- Агитация и пропаганда. Для соблюдения политического, религиозного и межнационального нейтралитета запрещены агитация и пропаганда частных мнений на мероприятиях, сайтах и страницах в соцсетях, объединяющих участников АРГО.
- Переподписание. Запрещено переподписывать Участников Компании АРГО. Переподписанным считается Участник, имеющий компьютерный номер и начавший работать под другим номером, независимо от фамилии в новом Соглашении. Появление ближайших родственников в другой структуре также приравнивается к переподписанию.

НАКАЗАНИЕ ЗА НАРУШЕНИЯ:

За нарушение Правил Компании Региональный совет лидеров может вынести предложение о блокировке бонусных выплат (утверждается Президентом), а при повторных нарушениях — о прекращении действия Соглашения.

ПРАВИЛА ОБСЛУЖИВАНИЯ УЧАСТНИКОВ В ИНФОРМАЦИОННЫХ ЦЕНТРАХ АРГО (ИЦ)

Утвержден Советом Лидеров Компании АРГО 24.04.2025 г.

1. ИЦ обязан отпускать продукцию любому участнику Партнерской программы АРГО в соответствии с установленным прайс листом (с учетом региона) и действующей в регионе системы скидок. Балловое наполнение при этом должно соответствовать корпоративному.
2. ИЦ должен обслуживать участников, прошедших онлайн регистрацию при предъявлении Соглашения в печатном или электронном виде.
3. Отказ ИЦ обслуживать участника или предложения заключить новый номер Соглашения под любым предлогом считается грубым нарушением правил работы АРГО.
4. ИЦ обязан перевести баллы, выкупленные участником, на его номер.
5. ИЦ должен выдать личный бонус участникам, оформившим доверенность на данный ИЦ, до 10-го числа месяца, следующего за начислением (при этом запрещается принудительная замена личного бонуса участника продукцией).
6. ИЦ обязан хранить и выдавать бонусы участникам за период не менее 12 месяцев.
7. ИЦ не имеет права принудительно удерживать какие-либо средства от бонуса участников на проведение школ, конференций, тренингов, акций или других мероприятий.
8. ИЦ обязан принимать заявления о проблемах, доверенности и прочие документы и передавать их в Центральные офисы АРГО не позднее 15 дней со дня подачи.
9. Отпуск продукции должен сопровождаться обязательной выдачей товарного чека или квитанции, где должны быть указаны: номер ИЦ; дата покупки; фамилия и ID участника; количество баллов.
10. Прием подписанных новыми участниками Соглашений осуществляется оператором Информационного Центра (ИЦ), который регистрирует в базе данных номер нового участника.



ПРЕИМУЩЕСТВА ПЛАНА ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ АРГО

ДОСТУПНОЕ НАЧАЛО РАБОТЫ

- для начала работы не требуется начального капитала. Стартовые условия доступны каждому;
- нет обязательств по приобретению фиксированного набора продуктов для начала работы
- бесплатный доступ к личному кабинету на сайте argo.company.

КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ РАБОТЫ

- минимальный личный объем для всех участников – 50 баллов.
- бизнес без обязательных личных продаж;
- оптимальный личный объем 200 баллов увеличивает начальное вознаграждение до 5 раз;
- накопительная система повышения ранга по Фазе I;
- быстрый старт ускоренная квалификация;
- минимальный групповой объем для руководителей 500 баллов (после достижения ОО 200 000 баллов данное условие снимается);
- компрессия сжатие уровней;
- программа автоматического страхования Бонуса Бесконечной Глубины N;
- отсутствие необходимости постоянно поддерживать квалификационные ранги и выкупать большие квалификационные объемы.

ВЫСОКИЕ ПРОЦЕНТЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

Фаза I. До 55% за личный и групповой объем.
Фаза II. 5 % - 16% за объем 5 поколений Руководителей (по всей ширине поколения).
Фаза III. До 45% - Бонус Бесконечной Глубины N
(по всей глубине каждой структуры).

ПРЕМИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

- Премия роста. 5%-7%
- Премия Наставника. До 100 000 р. Наставникам новых лидеров + до 50 000 р. компенсация затрат на поездку на Ежегодную Конференцию новым лидерам.
- Премия за первое достижение рейтинга 20 и выше.
- Премия за достижения ранга Ведущий Руководитель.

СОЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА

Программа поддержки молодых родителей

СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

Компания заинтересована в повышении эффективности работы участников и предлагает специальные программы по обучению и развитию бизнеса.

ВОЗМОЖНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ

Строя бизнес в АРГО, Вы развиваете свой основной актив Вашу структуру. Компания предоставляет Вам следующие возможности по управлению данными активами:

– СМЕНА ФАМИЛИИ

Компания предусматривает переоформление Соглашения на другую фамилию без оплаты. Это касается случаев передачи Соглашения по наследству или при смене фамилии. Переоформление производится по факту предоставления официальных документов.

– ПРОДАЖА НОМЕРА

Компания предусматривает переоформление Соглашения на другую фамилию (продажу своего номера), по согласию владельца данного Соглашения. Такое положение распространяется только на участников, имеющих ранг Руководитель и выше. Переоформление номера, структура которого «закрывает» более 10 000 баллов, проводится только после рассмотрения этого вопроса на Региональном Совете Лидеров, а в случае «закрытия» более 25 000 баллов собеседования как продавца, так и покупателя с Президентом Компании или его доверенным лицом. После переоформления своего номера участник имеет возможность:

в течение 12 месяцев от момента продажи заключить новое Соглашение либо купить другое Соглашение под прежним вышестоящим участником; спустя 12 месяцев от момента продажи заключить новое Соглашение в другой структуре; спустя 3 года купить чье-либо Соглашение.

– НАСЛЕДОВАНИЕ

Владелец Соглашения при желании может составить завещание на наследника простым рукописным заявлением на копии разворота паспорта. Документ хранится в Компании.

– РАЗДЕЛ СОГЛАШЕНИЯ

Соглашение, заключенное участником, состоящим в зарегистрированном браке, в случае раздела имущества супругов подлежит переоформлению, согласно установленным в Компании правилам. Соглашение с Компанией, которое было заключено участником, не состоявшим в зарегистрированном браке, не подлежит отчуждению или разделу без его согласия.

– ПЕРЕНОС БАЛЛОВ

- Резервирование личного объема (для переноса на следующий месяц), начиная с ранга Руководитель.
- Использование резервного объема в текущем месяце.
- Перевод личных баллов другому участнику.