

Автопромоушен

С 1 августа 2026 года по 31 июля 2027 года.

Промоушен рассчитан на 1 (один) год, итоги по промо подводятся на ежегодной конференции в России, СНГ, Турции, Азербайджане, Грузии и ОАЭ.

Условия выполнения промоушена, необходимый минимальный оборот:

VIP	600PV личная активность / 60 000 PV и в большой и в малой ветке
Менеджер	1000PV личная активность / 100 000 PV и в большой и в малой ветке
Старший менеджер	1 500PV личная активность / 130 000 PV и в большой и в малой ветке
Директор	1 800PV личная активность / 150 000 PV и в большой и в малой ветке
Старший директор	2000PV личная активность / 170 000 PV и в большой и в малой ветке
Директор 1 звезда	2400PV личная активность / 200 000 PV и в большой и в малой ветке
Директор 2 звезды	2800PV личная активность / 200 000 PV и в большой и в малой ветке
Директор 3 звезды	3000PV личная активность / 200 000 PV и в большой и в малой ветке
Директор 4 звезды	3000PV личная активность / 200 000 PV и в большой и в малой ветке
Директор 5 звезды	3000PV личная активность / 200 000 PV и в большой и в малой ветке
Директор 6 звезды	3000PV личная активность / 200 000 PV и в большой и в малой ветке

Каждый партнер и лидер компании может получить бонус
максимум за 2,160,000 PV

За каждые 60 000 PV в малой ветке = 150 000 рублей

Примечание:

1. Объем считается по малой ветке;
2. Промоушен подходит только для тех, кто имеет статус **275PV** и выше.
3. Если партнер во время промоушена сделает апгрейд от **55PV** на **275PV** и выше, то может участвовать в промоушене.
4. Для переоформленных кабинетов накопление ТО, покупок PV и лично-приглашенных начинается с даты переоформления.
5. СЦ, а также партнеры, нарушившие Кодекс компании или Положение о работе СЦ, лишаются права участвовать в каких-либо промоакциях компании.
6. Условия на период промоушена не меняются.

7. Партнеры, нарушившие Кодекс компании, не могут принять участие в промоушене.

Пример:

Если партнер зашел в статусе VIP и закрыл новую квалификацию, то до окончания промоушена выполняет условия VIP.