



8つの報酬プランについて
と登録の注意点

報酬プラン8つの全体像

- | | |
|--|------------|
| 1. パーソナルカスタマーコミッション | 20% - 30% |
| 2. VIP年間クーポンの購入者又は、
自分が配布したクーポンへのコミッション | 20% |
| 3. オーガニゼーションナルカスタマーコミッション | 5% - 27.5% |
| 4. 初回登録手数料 | 10% |
| 5. チームサイクルボーナス | 10% |
| 6. チームマッチングボーナス | 5% - 10% |
| 7. BSPリワード パートナープログラム | ※1 |
| 8. 特別インセンティブやプロモーション | ※2 |

※1 現在、プランについては調整中

※2 その時々に応じてのキャンペーンがあります

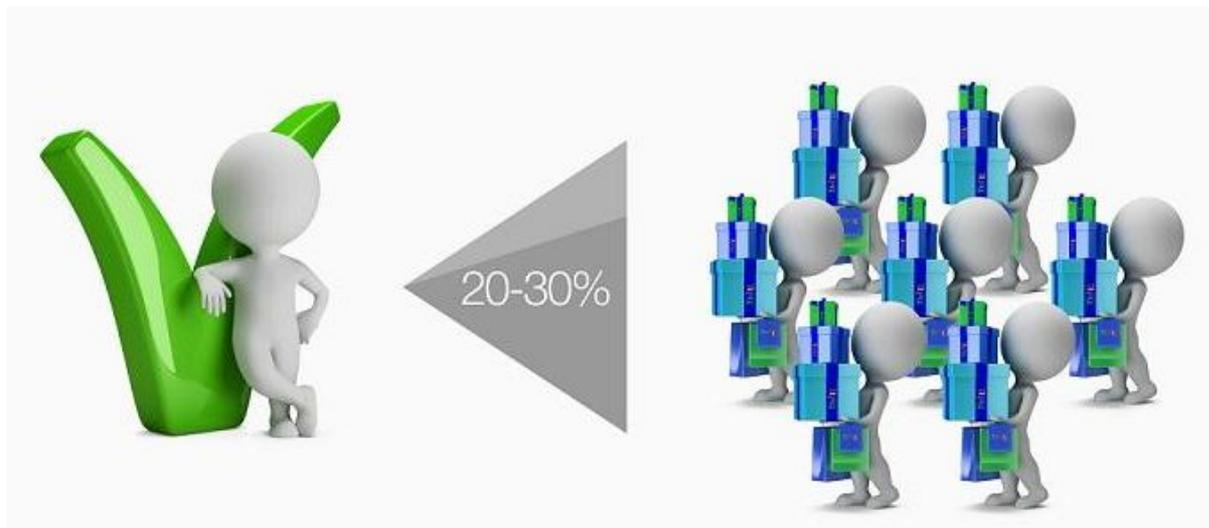


1. パーソナルカスタマーコミッション

自分がお伝えした人(さらにその先の人たちも含)が、BubLiを通じてお買い物してキャッシュバックを受けた分の20%-30%が報酬として受け取れる。割合はVIPチケットを配った数、あるいは更新した枚数(直に伝えた人またはその先の人たちの分も含)に応じて率が変わります。

VIPチケットを持っている人

0- 9人	20%
10-19人	25%
20以上	30%



2.VIP年間クーポンの購入者又は、 自分が配布したクーポンへのコミッション

VIPのクーポンは1年間有効です。なので、1年後更新する場合や、新規でVIP会員になった人がいると、VIPクーポン代金(\$99)の20%が報酬となります。

Income Example*	BASIC MEMBERS	VIP LOUNGE MEMBERS
NO. OF CUSTOMERS	80	20
EARNED BASIC CASH BACK PER YEAR*	\$150	\$150
30% COMMISSION FROM BASIC CASH BACK*	\$3,600	\$900
20% COMMISSION ON PURCHASED VIP LOUNGE MEMBERSHIPS (\$99)	-	\$396
TOTAL	\$3,600	\$1,296
PERSONAL CUSTOMER INCOME = \$4,896*		

カスタマーコミッションと合わせた例を紹介①

Free会員が80人。VIP会員が20人。

一人の会員さんの年間のキャッシュバックが \$150

Free: $80 \times \$150 \times 0.3 = \3600

VIP : $20 \times (\$150 \times 0.3 + \$99 \times 0.2) = \$1296$

合計 \$4896 (約50万円)

この金額は、お客さんが会員であれば

ずっと続く収入！

2.VIP年間クーポンの購入者又は、 自分が配布したクーポンへのコミッション

カスタマーコミッションと合わせた例を紹介②

過去の統計から、アメリカ人の一年間の平均キャッシュバック率

Free会員 \$427、VIP会員 \$886 だそうなので、Free会員 \$400、VIP会員 \$800として計算してみると

Free会員が80人。VIP会員が20人(計100人)の場合

Free: $80 \times \$400 \times 0.3 = \9600

VIP : $20 \times (\$800 \times 0.3 + \$99 \times 0.2) = \$5196$ 計\$14796 (約 150万円) 月平均約 12.5万円

Free会員が240人。VIP会員が60人(計300人)の場合

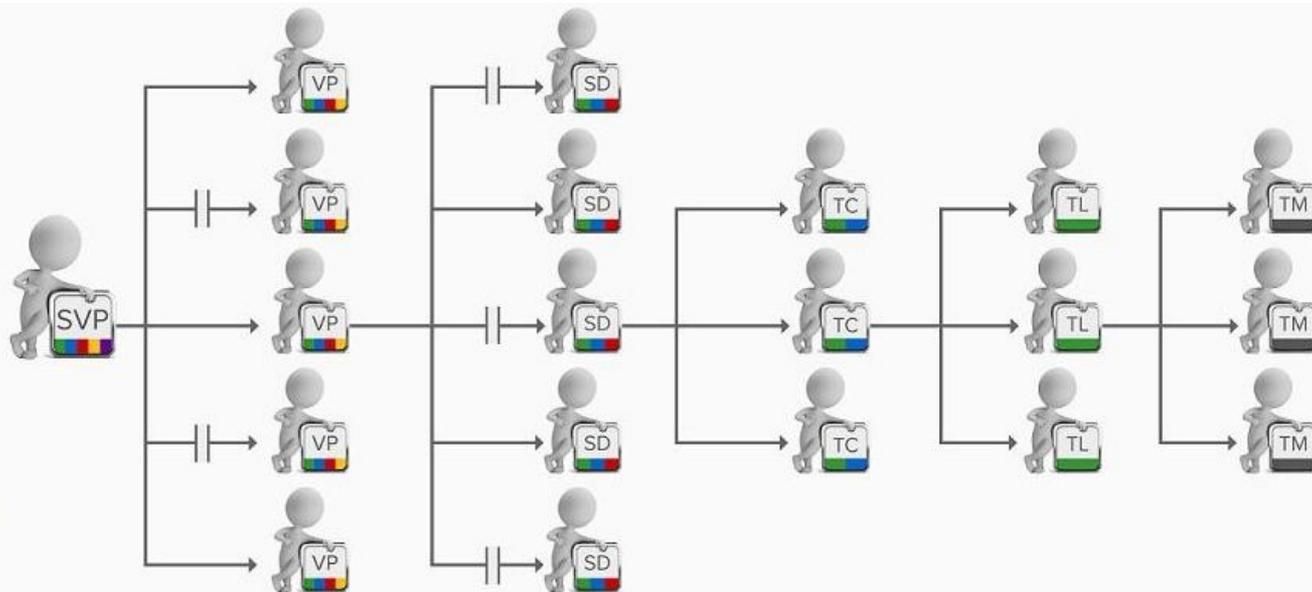
Free: $240 \times \$400 \times 0.3 = \28800

VIP : $60 \times (\$800 \times 0.3 + \$99 \times 0.2) = \$15588$ 計\$44388 (約 457万円) 月平均約 38.1万円

3.オーガニゼーショナルカスタマーコミッション

自分と一緒におしごとをする代理店(BA)を増やしていったときに発生する報酬。
組織には、自分から伝わった人とポジションに応じてランクがあります。

	RANK	PTS
SVP	SENIOR VICE PRESIDENT	20
VP	VICE PRESIDENT	15
SD	SALES DIRECTOR	10
TC	TEAM COORDINATOR	5
PPA	PPA	3
TL	TEAM LEADER	3
TM	TEAM MEMBER	1



1 VIP Lounge Member = 1 Customer Point

3.オーガニゼーショナルカスタマーコミッション

ランクアップの条件

TM の人は、直下に3人のTMができると、**TL**に。(VIPチケット3枚の配布が必要)

TL の人は、直下に3人のTL(PPA)ができると、**TC**に。(VIPチケット5枚の配布が必要)

TC の人は、直下に3人のTCができると、**SD**に。(VIPチケット10枚の配布が必要)

SD の人は、系列のいずれかで5人SDができると、**VP**に。(VIPチケット15枚の配布が必要)

VP の人は、系列のいずれかで5人VPができると、**SVPI**に。(VIPチケット20枚の配布が必要)

※チケットの配布は昇格30日以内で行う必要があります

ただし、**現在日本はオープン前なので今は保留**です。

3.オーガニゼーショナルカスタマーコミッション

BAのメンバーが構築されたときに発生する報酬です。各ランクに応じて%が異なって、自分のランクと紹介した人のランクの**差分の%**が報酬となります。例えばあなたがSDとします。自分が紹介したPPAの人が1で説明した、パーソナルカスタマーコミッション(30%)で15万円の

報酬があったとします。SDとPPAの%の差分は**10%**なので、5万円があなたの報酬となるわけです。

【重要】 表の第1世代は紹介の紹介より下の**組織すべて(何人いても)からの報酬**となります。これは非常に大きいです。(%が少なくてもここからの**報酬は莫大**になります。(※DoCoMo長者もここがスゴイのです。)ランクが同じ場合は、その人たちの組織が第2世代となります

	自分の紹介	紹介者の紹介	第1世代	第2世代	第3世代
	FRONTLINE	DOWNLINE	1 ST GEN.	2 ND GEN.	3 RD GEN.
SVP	27.5%	2.5%	1.5%	1%	-
VP	25%	5%	2%	2%	1%
SD	20%	5%	2%	1%	-
TC	15%	5%	2%	-	-
PPA	10%	5%	-	-	-
TL	10%	5%	-	-	-
TM	5%	-	-	-	-

3.オーガニゼーショナルカスタマーコミッション

オーガニゼーショナルコミッションの収益例

あなたが、100人のBAメンバーを構築しているとします。

各BAメンバーは Free会員20人、VIP会員10人(30人)を持っているとし、平均のコミッションが10%であるとしたとき、

WITH AN ORGANIZATION OF 100 BAs						
Membership	Customers	Annual VIP Membership Fee	Average Membership Commission earned by a BA	Average annual Cash Back per Customer	Average Cash Back Commission earned by BA	Total Commission earned by BA
Basic	2000	0	0	\$150	\$30,000	\$30,000
VIP	1000	\$99	\$9,900	\$150	\$15,000	\$24,900
TOTAL						\$54,900*
WITH AN ORGANIZATION OF 1,000 BAs						
TOTAL						\$549,000*

\$54900(約560万円) となります。

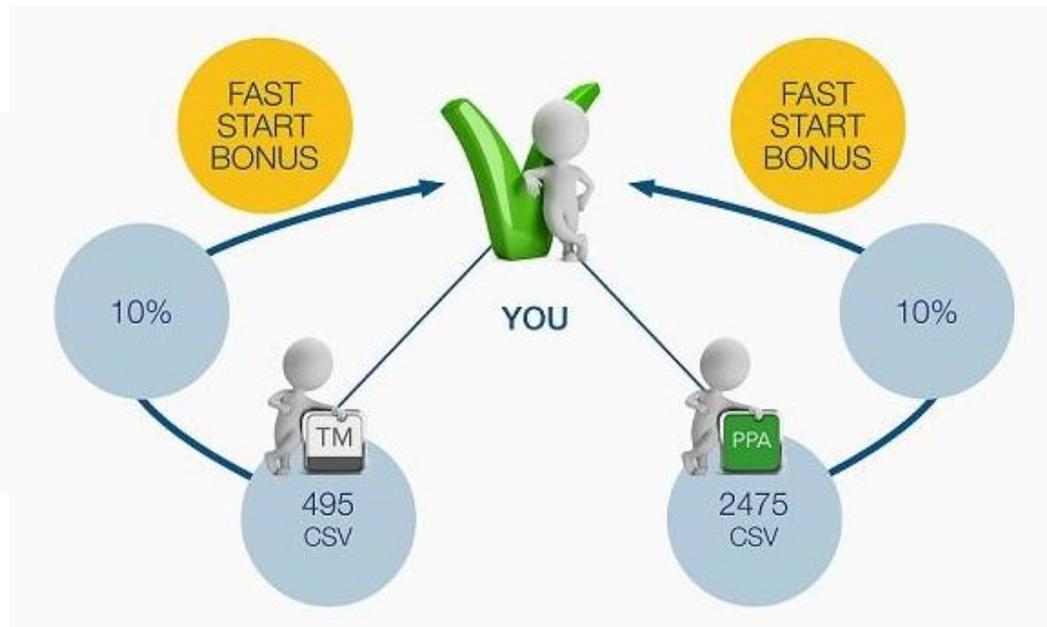
各BAメンバーがFree会員200人、VIP会員100人(300人)だと、\$549,000(約5600万円)

4.初回登録手数料

一緒に代理店(BA)する人を初めて登録すると、その人のスタートパッケージによって報酬が発生します。

PACKAGE	CSV	FSB
 TM	495	\$49.50*
 PPA	2475	\$247.50*

* in USD or equivalent currency
※CSVはポイントになります



5. チームサイクルボーナス

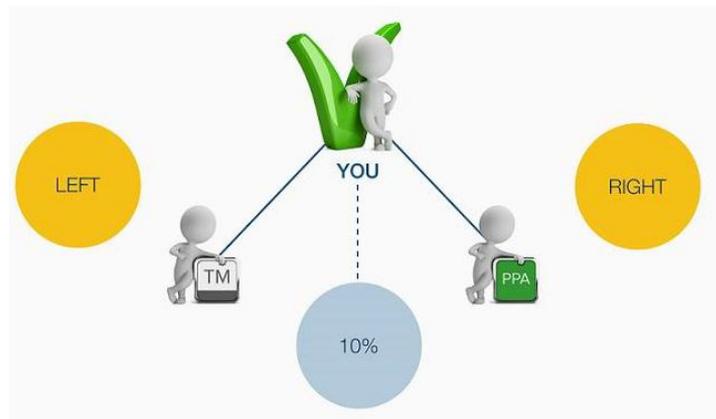
一週間単位で、紹介した人数(CSVポイント)に応じてその10%が報酬となります。まずは、2人紹介頂くことが条件です。400CSVを1サイクルとしてその10%が報酬となります。

チームはバイナリーという形をとっており、コミュニティ(C)とパーソナル(P)に分かれています。

Cはアップの人からなる紹介者のラインで、Pは自分から紹介していくライン。

ただし、紹介者が1人目、5人目、9人目...は必ずCのラインになります。

したがって、Pのラインは、2人目、3人目、4人目、6人目... 右・左は人によって異なります。また、Pのラインに当たる人を、コミュニティへ振り分けることも可能です。

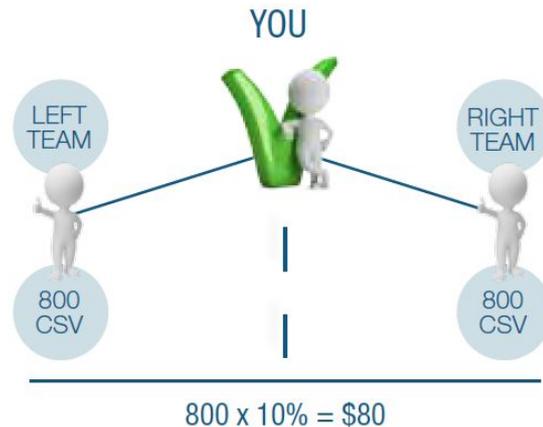


5. チームサイクルボーナス

右と左が同じとき

右図では、一週間で新たなBAの参加があり
左右それぞれ800CSVとなっていたとします。
その場合2サイクル分に当たりますので10%の
\$80が報酬となります。

また、左右で差がない時は打ち消しになって
翌週へ繰り越しはなくなります。



左右で異なるとき 1

例えば、一週間で新たなBAの参加があり、左に1000CSV、右に450CSVだと少ないほうで計算され、\$40が報酬になります。そうすると、左で600CSV、右で50CSVが翌週への繰り越し分となります。

5. チームサイクルボーナス

左右で異なるとき 2

みんなで頑張って、一週間で右図のような状態になったとします。

左に5850CSV、右に13950CSV

少ないほうで計算なので、

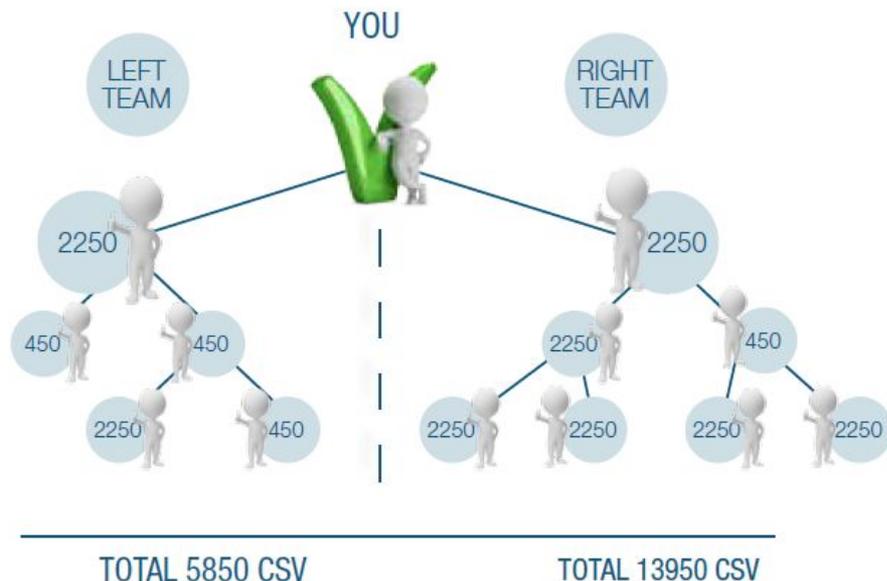
$5850 \div 400 = 14$ サイクル 余り 250CSV

$14 \text{ サイクル} \times \$40 = \560 の報酬

翌週への繰り越しは

左が $5850 - 5600 = 250$ CSV

右が $13950 - 5600 = 8350$ CSV となります。



6. チームマッチングボーナス

チームマッチングボーナスには2種類あります。

1. 自分の紹介からのマッチングボーナス

自分の紹介の方が、獲得したチームサイクルボーナスの10%が報酬になります。

2. 第1世代～第4世代からのマッチングボーナス

あなたの構築した各世代で獲得した
チームサイクルボーナスの5～10%が
報酬になります。

	1 ST GENERATION	2 ND GENERATION	3 RD GENERATION	4 TH GENERATION
SVP	10%	10%	5%	5%
VP	10%	10%	5%	5%
SD	10%	10%	5%	-
TC	10%	10%	-	-
PPA	10%	-	-	-
TL	10%	-	-	-

7.BSPリワード パートナープログラム

BSP リワード パートナープログラムは、すでに顧客基盤を持っている企業や非営利団体への顧客獲得、維持ブランド力強化のためのプログラムです。

企業や、非営利団体などが、DubLi.comのプラットフォームを使っていくことを仲介したことによる報酬(初回手数料と売り上げの一部)になります。 **調整前の例**では、

Partner Program with 10,000 Customers

	Customers per Membership Category	Annual VIP Membership Fee	Average Membership Commission earned by Partner	Average annual Cash Back per Customer	Average Cash Back Commission earned by Partner	Total Commission earned by Partner per Membership Type
Basic Customers	8,000	0	0	\$150	\$360,000	\$360,000
VIP Customers	2,000	\$99	\$59,400	\$150	\$90,000	\$149,400
					TOTAL	\$509,400*

BA INCOME EXAMPLE AT 10% COMMISSION

$$2,000 \times \$99 = 198,000 \times 10\% = \$19,800$$

$$10,000 \times \$150 = 1,500,000 \times 10\% = \$150,000$$

TOTAL EARNINGS = \$169,800*

100人のFree会員と2000人のVIP会員の場合

パートナーに \$509,400(約5200万円)

仲介者のビジネス会員に \$169,800(約1700万円)

詳しい報酬体系などは、**現在調整中**です。

8. 特別インセンティブやプロモーション

今行われているプロモーションによる報酬

1. 紹介者ボーナスプロモーション

自分からの紹介が1人目出てから30日以内に2人(計3人)になると報酬が発生

TM1人につき \$50

PPA1人につき \$250

2. ホットサマーキャンペーン (9月末まで!)

自分からの紹介が5人以上で購入パッケージの合計が\$5000 以上でその金額の20%分相当の、Omint社の株がもらえる。

例えば、7人PPAを登録した場合、

$7 \times \$2475 = \17325 の20% \$3465 相当の株をもらえることになります。

登録の注意点

TMとPPAの違いについて ①

TM :5枚+1枚のVIP年間クーポン(\$594)

ビジネス登録料(\$99) で **\$495+\$99**(コミッションは 450CSV)

PPA:25枚+5枚のVIP年間クーポン(\$2970)

ビジネス登録料(\$99)←無料

BSPリワード パートナープログラムトレーニング(\$999)←無料

DubLi.comカスタマーランディングページ(\$999/年)←無料

パートナープログラムバウチャー 50%割引

10%のオーガニゼーションナルカスタマーコミッション

で **\$2475(\$4467相当)**(コミッションは 2250CSV)

登録の注意点

TMとPPAの違いについて ②

- ・TMの人は、直下に3人のTMができると、TLになりますがPPAにはなれません。8つの報酬のうち7.BSPリワード パートナープログラムの権利がありません。
- ・TMの人がPPAにアップグレードする場合（TMのままの場合）\$1980
- ・TMの人が、TLになってしまった場合 \$4467 かかってしまいます。

【重要】

TMの人は紹介した方が、3人PPAになってもTLです。

PPAの人は紹介した方が、3人PPAになると、TCです。報酬プランで大きな差になります！

また、TMの人はVIPクーポンも少ないので、上のポジションに行くには、買い増しも必要。

結果的にロスが増えてしまいます。