
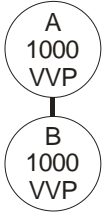
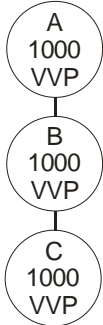
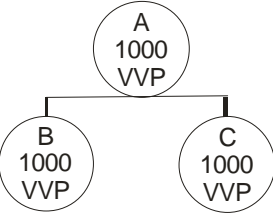
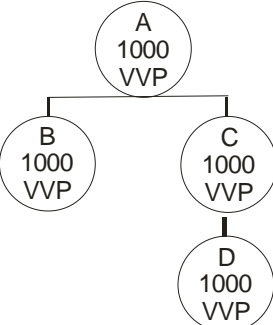


Exemples de calcul de bonus de développement du consommateur

VVP veut dire volume de vente personnel et VVGP veut dire volume de vente de groupe personnel
 Pour les besoins de ces exemples, nous supposons que les VVP proviennent du distributeurs et de son groupe personnel.
 Prenons l'exemple No 2 où le distributeur B a 1 000 VV personnels (VVP). Naturellement ces 1 000 VV personnels peuvent provenir du distributeur B et de son groupe ou du distributeur B seulement.

<p>Ex: 1</p> <p>A= 1000 VVGP</p>  <p>A : 1 000 VV X 20% = 200 \$ US</p>	<p>Ex 2</p> <p>A= 2000 VVGP</p>  <p>A : 1 000 VV X 20% = 200 \$ US A : fera 6 % sur le leadership de B B : 1 000 VV X 20 % = 200 \$ US</p>	<p>Ex 3</p> <p>A= 3000 VVGP</p>  <p>A : 1 000 VV X 20% = 200 \$ US A : fera 6 % sur le leadership de B B : 1 000 VV X 20 % = 200 \$ US B : fera 6 % sur le leadership de C C : 1 000 VV X 20 % = 200 \$ US</p>	<p>Ex 4</p> <p>A= 3000 VVGP</p>  <p>A : 1 000 VV X 20% = 200 \$ US A : fera 6 % sur le leadership de B B : 1 000 VV X 20 % = 200 \$ US A : fera 6 % sur le leadership de C C : 1 000 VV X 20 % = 200 \$ US</p>	<p>Ex 5</p> <p>A= 4000 VVGP</p>  <p>A : 1 000 VV X 20% = 200 \$ US A : fera 6 % sur le leadership de B B : 1 000 VV X 20 % = 200 \$ US A : fera 6 % sur le leadership de C C : 1 000 VV X 20 % = 200 \$ US C fera 6 % sur le leadership de D D : 1 000 VV X 20 % = 200 \$ US</p>
--	---	---	--	---