



DUBLIネットワーク 報酬プラン

| | | |
|-------------|---|-----------|
| I. | Dubliネットワーク初回パッケージ | 4 |
| 1. | ビジネスパッケージ | 4 |
| 2. | チームメンバー(TM)パッケージ+ビジネスパッケージ | 4 |
| 3. | スペシャルTM(STM)パッケージ+ビジネスパッケージ | 5 |
| 4. | パートナープログラムアクセラレーター(PPA)パッケージ | 5 |
| II. | PPAアップグレードパッケージ | 6 |
| 1. | TMからPPAパッケージへのアップグレード | 6 |
| 2. | STMからPPAパッケージへのアップグレード | 6 |
| III. | 報酬を得る8つの方法 | 7 |
| 1. | パーソナルカスタマーキャッシュバックコミッション | 8 |
| 2. | VIP会員権の購入によるパーソナルカスタマーコミッション | 8 |
| 3. | オーガニゼーションカスタマーコミッション | 9 |
| 3.1 | ランクの昇格 | 10 |
| 3.1.1 | オーガニゼーションの必要条件 | 10 |
| 3.1.2 | カスタマーポイントの必要条件 | 10 |
| 3.1.3 | カスタマーポイント- ビジネスルール | 11 |
| 3.1.3.1 | 30日間の猶予期間 | 11 |
| 3.1.3.2 | 90日ルール | 11 |
| 3.1.4 | 新規TMとPPAに対するカスタマーポイント必要条件 | 12 |
| 3.1.4.1 | 新規TM | 12 |
| 3.1.4.2 | 新規PPA | 12 |
| 3.1.4.3 | 新規STM | 12 |
| 3.2 | ランク必要条件とコミッション | 13 |
| 3.2.1 | チームメンバー(TM) | 13 |
| 3.2.2 | チームリーダー(TL) | 13 |
| 3.2.3 | チームコーディネーター(TC) | 14 |
| 3.2.4 | セールスディレクター(SD) | 14 |
| 3.2.5 | バイスプレジデント(VP) | 15 |
| 3.2.6 | シニアバイスプレジデント(SVP) | 15 |
| 3.2.7 | シニアバイスプレジデントダイヤモンド(SVPD) | 16 |
| 4. | ファストスタートボーナス | 16 |
| 5. | チームサイクルボーナス | 17 |
| 6. | チームマッチングボーナス | 20 |
| 6.1 | ファーストレベルチームマッチングボーナス | 20 |
| 6.2 | ジェネレーションチームマッチングボーナス | 21 |
| 7. | BSPリワーズパートナープログラム | 23 |
| 7.1 | パートナープログラムにおけるBAのコミッション | 23 |
| 7.1.1 | PPA/TC以上のランクの会員が新規パートナーのスポンサーとなった場合 | 23 |
| 7.1.2 | パートナーが新規パートナーのスポンサーとなった場合 | 24 |
| 7.2 | アクティブパートナーへのパートナーコミッション | 24 |
| 8. | スペシャルインセンティブとプロモーション | 25 |
| IV. | 用語の定義 | 26 |

免責事項

最新かつ正確な情報を常に提供するように努めておりますが、Dubliネットワークはコンテンツやイラストの入力ミスについて一切の責任を負わないものとします。

Dubliネットワーク報酬プラン

グローバルな収入のチャンス

Dubliネットワークの製品であるDubli.comグローバル e-コマースプラットフォームは、世界中の何百万人もの利用者にさまざまなオンラインショッピングと旅行ストアを提供しています。Dubli.comのベーシック会員への登録は無料です。年間\$99のVIP会員になると、よりお得な特典に加え、キャッシュバック率が+2%になります。

Dubliでは、2種類の報酬プランを提供しています。ユニレベルプランでは、ビジネス会員（BA）が登録したDubli.com顧客のVIP会員権購入に基づきコミッションが支払われます。FSTBプランでは、購入されたパッケージ等の売上高を基に、必要条件を達成したBAにコミッションが支払われます。

Dubliネットワークは、Dubli.comの顧客がVIP会員権の購入（年会費\$99）をした場合、その顧客にDubli.comを紹介したビジネス会員に対して一律20%のコミッションを支払います。ビジネス会員にはまた、自身の顧客及びその顧客の紹介により登録した別の顧客によって行われたキャッシュバック取引で発生したベーシックキャッシュバックの20~30%が支払われます。あなたの顧客が別の顧客を紹介し、その顧客がさらに別の顧客を紹介し...と続いていくことを想像してみてください。あなたはこれにより報酬を得るのです！あなたの顧客の数に制限はありません。

キャッシュバック取引や新規VIP顧客の登録と更新に対するコミッションに加え、ビジネス会員はDubliネットワークのビジネスチャンスをシェアし、ビジネス会員の販売組織や紹介によるDubli.comの顧客の構築をすることによって、最大27.5%のオーガニゼーションナルコミッションやボーナスを得ることができます。

Dubliネットワークでのビジネスチャンスを最大化するには、パートナープログラム認定トレーニングを受講しましょう。これにより、あなたの紹介を通じてBSPリワーズパートナープログラムの登録に至ったパートナー組織に関するコミッションとして10%から27.5%の利益を得ることができます。

キャッシュバック取引や、新規VIP会員の登録や更新で発生したコミッションに加え、ビジネス会員は最大27.5%のオーガニゼーションナルコミッションを得ることができます。

必要条件を達成したDubliビジネス会員は、次の場合にコミッションを得ることができます。

- あなたの顧客がDubli.comグローバルオンラインキャッシュバックプラットフォームでお買い物や旅行の予約をした場合。
- あなたの顧客がVIP会員権を購入または更新した場合。
- あなたの販売組織により紹介された顧客が、Dubli.comでお買い物や旅行の予約をした場合。
- VIPラウンジメンバーシップパッケージが購入された場合。
- あなたの販売組織で、週ごとのコミッション獲得対象のパッケージ販売ポイントが発生した場合。
- あなたの販売組織のBAがチームサイクルボーナスを獲得した場合。
- あなたの紹介により、組織がBSPリワーズパートナープログラムに登録した場合。
- スペシャルインセンティブやプロモーションの必要条件を達成した場合。

I. Dubliネットワーク初回パッケージ

1. ビジネスパッケージ

Dubliネットワークバックオフィスへの完全なアクセスやパーソナルカスタマーコミッションを得るには、ビジネス会員として登録したすべての会員は、\$99(または同額相当の外貨)のビジネスパッケージを購入する必要があります。この初回パッケージにより、あなたはビジネス会員として、あなたと、あなたの顧客の紹介によってDubli.comに登録したすべての顧客のベーシックキャッシュバックの20~30%をコミッションとして得ることができます。また、マーケティング資料、レポート、教育ツールなどを含むさまざまなツールを含んだ、あなた専用のDubliネットワークバックオフィスが提供されます。

値段:\$99 | 購入によるコミッションは発生しません。

注: 継続してコミッションを得たり、Dubliネットワークバックオフィスへのアクセスする場合、すべてのビジネス会員は、ライセンス更新日までに毎年\$39のビジネスライセンス年間更新料を支払う必要があります。毎月支払要求が発生することはありません。

ビジネスパッケージのみを購入したビジネス会員は、Dubli.comに新規顧客を登録したり、パーソナルカスタマーコミッションを得ることができますが、新規ビジネス会員のスポンサーになったり、オーガニゼーションナルコミッションを得ることはできません。

Dubliネットワークのビジネスチャンスシェアし、新規BAのスポンサーとなり、オーガニゼーションナルコミッションを得るには、BAとして登録し、以下のいずれかの方法でチームメンバー(TM) またはそれ以上のランクにアップグレードする必要があります。

- ビジネスパッケージを購入し、30日以内にあなたの紹介で6人のVIP会員が登録する。
- 必要なビジネスパッケージに加え、TMパッケージを購入する。
- 無料のビジネスライセンス等を含む、最もお得なパッケージであるPPAパッケージを購入する。

2. チームメンバー(TM) パッケージ+ビジネスパッケージ

コミッションやDubliネットワークバックオフィスへの完全なアクセスを得るためにチームメンバーとして登録するには、\$99のビジネスパッケージとTMパッケージを購入する必要があります。ビジネスライセンスやバックオフィスへの完全なアクセスを含むビジネスパッケージの購入が必要なのは一度のみですが、毎年\$39のビジネスライセンス年間更新料の支払いが必要です。

TMパッケージは、下記を含むVIPラウンジメンバーシップパッケージです。

- 6枚 (5枚+1枚無料) VIPラウンジメンバーシップバウチャー (通常価格\$594)

価格:\$495 | パッケージのコミッション獲得対象のパッケージ販売ポイントは450CSVです。

VIPラウンジメンバーシップパッケージの購入数には、制限がありません。



ビジネスパッケージ
価格:\$99
購入によるコミッションは発生しません。



TMパッケージ+
ビジネスパッケージ
価格:\$495+\$99

3. スペシャルTM(STM)パッケージ+ビジネスパッケージ (スペシャルパッケージは一部地域のみで提供されています)

スペシャルチームメンバーとして登録し、コミッションやDubliネットワークバックオフィスへの完全なアクセスを得るには、\$99のビジネスパッケージとスペシャルTMパッケージを購入する必要があります。ビジネスパッケージの購入が必要なのは一度のみですが、毎年\$39のビジネスライセンス年間更新料の支払いが必要です。



スペシャルTMパッケージは、下記を含むVIPラウンジメンバーシップパッケージです。

- 3枚のVIPラウンジメンバーシップバウチャー

価格:\$297 | STMパッケージのコミッション獲得対象のパッケージ販売ポイントは270CSVです。

4. パートナープログラムアクセラレーター(PPA)パッケージ

パートナープログラムアクセラレーターパッケージには、新規ビジネス会員がDubliネットワークでビジネスを構築する際に必要なさまざまなツールが含まれています。PPAパッケージは、ビジネスパッケージ、BSPリワーズパートナープログラム認定トレーニングコース、Dubli.comカスタマーランディングページへの無料のアクセスを含むVIPラウンジメンバーシップパッケージです。すべて合わせて\$4,467相当のものが、\$2,475で提供されています。

PPAパッケージは、DubliネットワークのBSPリワーズパートナープログラムでの成長と成功をサポートするために作られました。PPAパッケージは、新規ビジネス会員がDubliネットワークビジネス構築の中で紹介するパートナー組織の大規模なデータベースの活用と収益化を可能にすることで、より大きな収益機会を提供します。パートナープログラムは、認定トレーニングコースを修了したビジネス会員が、パートナープログラムをさまざまな組織に販売し、コミッションを得ることができる顧客獲得ロイヤリティプログラムです。

注：継続してコミッションやDubliネットワークバックオフィスへの完全なアクセスを得るためには、ビジネスライセンスの年間更新料\$39を支払う必要があります。

BSPリワーズパートナープログラムをパートナーに紹介できる資格を持つビジネス会員は、この資格を維持するために、年間\$99を支払う必要があります。

PPAパッケージには下記が含まれています。

- 30枚 (25枚+5枚無料) VIPラウンジメンバーシップバウチャー(通常価格\$2,970)
- ビジネスパッケージ - 無料(通常価格\$99)
- BSPリワーズパートナープログラム認定トレーニングコース - 無料(通常価格\$999)
- Dubli.comカスタマーランディングページへのアクセス - 無料(通常料金\$399/年)
- パートナープログラムバウチャー最大50%割引

価格:\$2,475 | PPAパッケージのコミッション獲得対象のパッケージ販売ポイントは2250CSVです。

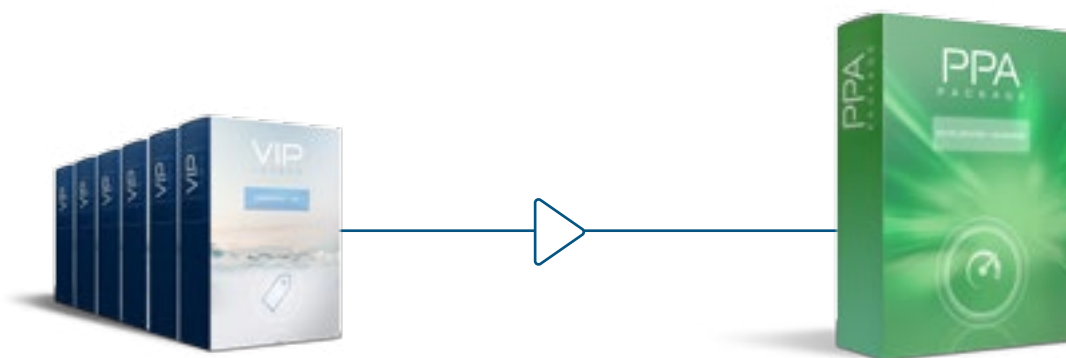
PPAパッケージの各商品を別々に購入した場合、合計金額は\$4,467相当になります。PPAパッケージは、\$2,000以上お得ということになります！

STMパッケージのオプションが有効な国:
アルバニア
アルゼンチン
バングラデシュ
ボリビア
チリ
コロンビア
コスタリカ
ドミニカ共和国
エクアドル
エジプト
エルサルバドル
グアテマラ
インド
インドネシア
ヨルダン
メキシコ
モロッコ
ニカラグア
ナイジェリア
パキスタン
被占領パレスチナ領域
ペルー
フィリピン
プエルトリコ
ロシア
スリランカ
ウクライナ
ウルグアイ
ベネズエラ



PPAパッケージは、ビジネスパッケージ、BSPリワーズパートナープログラム認定トレーニングコース、Dubli.comカスタマーランディングページを含む大変お得なVIPラウンジメンバーシップパッケージです。

II. PPA アップグレードパッケージ

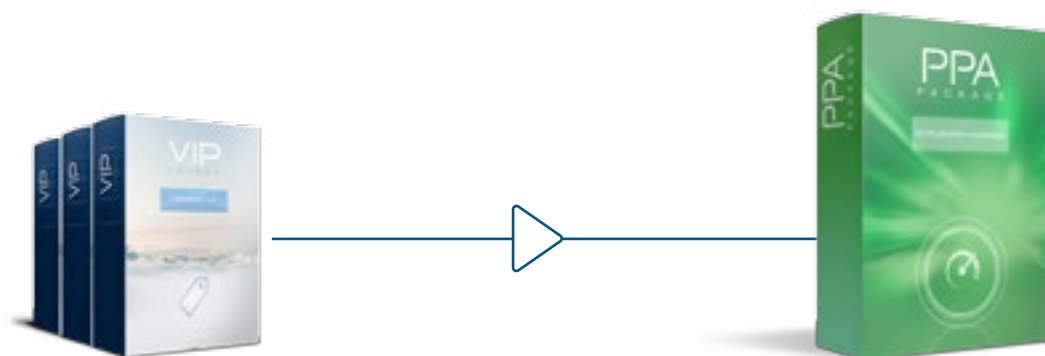


1. TMからPPAへのアップグレード

チームメンバーパッケージからPPAパッケージにアップグレードすると下記を得ることができます。

- 24枚 (20枚+4枚無料) VIPラウンジメンバーシップバウチャー - (通常価格\$2,376)
- BSPリワーズパートナープログラム認定トレーニングコース - 無料(通常価格\$999)
- Dubli.comカスタマーランディングページへのアクセス - 無料(通常料金\$399/年)
- パートナープログラムバウチャー最大50%割引

価格:\$1,980 | PPAアップグレードパッケージのコミッション獲得対象のパッケージ販売ポイントは1800CSVです。



2. STMからPPAパッケージへのアップグレード (一部地域のみで提供されています)

STMパッケージからPPAパッケージへアップグレードすると、下記を得ることができます。

- 27枚 (22枚+5枚無料) VIPラウンジメンバーシップバウチャー(通常価格\$2,673)
- BSPリワーズパートナープログラム認定トレーニングコース - 無料(通常価格\$999)
- Dubli.comカスタマーランディングページへのアクセス - 無料(通常料金\$399/年)
- パートナープログラムバウチャー最大50%割引

価格:\$2,178 | PPAアップグレードパッケージのコミッション獲得対象のパッケージ販売ポイントは1980 CSVです。

III. 報酬を得る8つの方法

Dubliネットワークビジネス会員が報酬を得るには、8つの方法があります。

1. パーソナルカスタマーキャッシュバックコミッション 20%~30%
2. Dubli.comのVIP会員権の購入で発生するパーソナルカスタマーコミッション 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. VIPラウンジメンバーシップパッケージの購入で発生するファストスタートボーナス 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% (ファーストレベル&ジェネレーション)
7. BSPリワーズパートナープログラム
8. スペシャルインセンティブ&プロモーション

*Dubli.comでVIP会員権が購入された場合 - バウチャーを利用してVIP会員になった場合を除く



図1. 収入概要

1. パーソナルカスタマーキャッシュバックコミッション (20~30%)

パーソナルカスタマーキャッシュバックコミッションは、会員ランクに関わらず、あなたの顧客が獲得したベーシックキャッシュバック金額を基に計算されます。また、あなたの持つVIP会員数により、パーソナルカスタマーコミッション率は変動します。

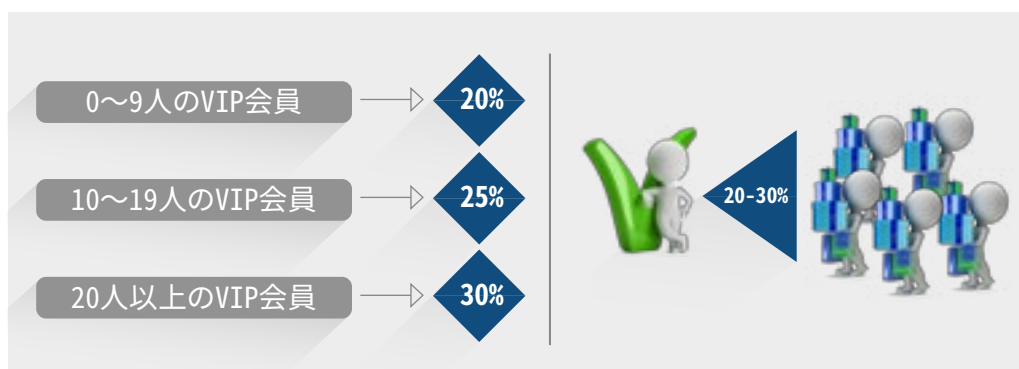


図2

BAとしてあなたは、あなたの紹介により登録した顧客がDubli.comショッピングプラットフォームでお買い物をした場合、コミッションを得ます。

あなたの顧客がDubli.comを通してお買い物をした場合、あなたの紹介により登録したVIP会員が多ければ多いほど、あなたの獲得可能なコミッション金額も増えます。注：あなたの顧客が紹介した顧客も、あなたのパーソナル顧客としてカウントされます。

あなたの紹介により登録した顧客が、Dubli.comショッピングプラットフォームを通して行ったお買い物に対し、あなたはコミッションを得ます。Dubli.comプラットフォームで購入された商品のカテゴリ*に応じて、各ストアが提供するキャッシュバック（ベーシック）率に基づきコミッションが支払われます。コミッションは、あなたの顧客が獲得した追加のブーストやVIPキャッシュバック率/金額に対しては支払われません。

注：ストアのキャッシュバック率は、商品の値段に対し計算され、付加価値税（VAT）、税金、送料などは計算に含まれませんのでご注意ください。

*一部のストアでは、商品のカテゴリに応じてキャッシュバック率が変更されます。詳細につきましては、Dubli.comプラットフォームのストアページをご確認ください。

Dubli.comがストアからコミッションを受け取るまで、コミッションはあなたのバックオフィスに表示されません。このプロセスには、最大90日かかる場合があります（インドでは最大120日）。

2. VIP会員権の購入で発生するパーソナルカスタマーコミッション (20%)

VIP会員権の購入で発生するパーソナルカスタマーコミッションは、Dubli.comで購入される\$99のVIP会員権/更新料に対して一律20%となっています。

例外:

- VIPラウンジメンバーシップバウチャーがDubli.comで利用された場合であっても、潜在顧客へバウチャーを送付していたり、所持しているバウチャーの自動回収を選択していると、本コミッションは支払われなくなりますのでご注意ください。

注：あなたの顧客が紹介した顧客は、あなたのパーソナル顧客としてカウントされます。ご不明点がございましたら、カスタマーサクセスチームまでお問い合わせください。

VIP会員権の購入で発生するパーソナルカスタマーコミッションは、Dubli.comで購入される\$99のVIP会員権/更新の一律20%となっています。

3. オーガニゼーションカス タマーコミッション (5%~27.5%)

オーガニゼーションカス タマーとは、ビジネス会員及びパートナープログラムのあなたの販売組織によって紹介を受けて登録をした顧客を指します。オーガニゼーションカス タマーコミッションは、Dubliネットワークユニレベル報酬プラン (表1参照) のあなたのランクを基に、コミッション獲得対象となる販売 (例:VIP会員権、あなたの組織の顧客が得たベーシックキャッシュバック、パートナープログラムセットアップ料) に対し支払われます。ただし、初回のビジネス/TM/PPAパッケージ及びあなたの紹介により登録した顧客の購入に対しては、オーガニゼーションカス タマーコミッションを得ることはできません。

あなたの紹介により登録したBA及びパートナーによって発生したコミッション獲得対象となる販売に対し、合計で27.5%のコミッションが発生します。あなたがスポンサーでありSVPのランクを保持している場合、あなたには27.5%が支払われます。あなたのランクがSVPより低い場合は、ランクに応じたパーセンテージのコミッションが支払われます。(表1参照) そのパーセンテージと27.5%の差は、系図上あなたのアップラインにいる、あなたよりランクの高いBAに支払われます。例:あなたのランクがSDの場合、あなたには20%が支払われ、残りの7.5%は、あなたのアップラインのVPに5%、SVPに2.5%とそれぞれに支払われます。

複数のBAが同じもしくはより高いランクを保持している場合、下の表の通り、1~2%のジェネレーションボーナスが支払われます。

注:ジェネレーションボーナスは、組織内の顧客数を基に支払われます。このボーナスを得るには、チームコーディネーターまたはそれ以上のランクである必要があります。ジェネレーションはビジネス会員が保持しているランクで始まり、同じランクで終わります。(例) チームコーディネーター→チームコーディネーターまたはセールスディレクター→セールスディレクターなど

| あなたのランク | あなたのポジションに基づいた オーガニゼーションカス タマーコミッション | | あなたのジェネレーションに基づいた ジェネレーションボーナス | | |
|---------|---|------------|-----------------------------------|----------------|----------------|
| | スポンサー | アップライン(注1) | 第1 ジェネレーション | 第2 ジェネレーション | 第3 ジェネレーション |
| SVP | 27.5% | 2.5% | 1.5% | 1% | - |
| VP | 25% | 5% | 2% | 2% | 1% |
| SD | 20% | 5% | 2% | 1% | - |
| TC | 15% | 5% | 2% | - | - |
| TL | 10% | 5% | - | - | - |
| PPA | 10% | 5% | - | - | - |
| TM | 5% | - | - | - | - |

(注1)

- 獲得できるコミッションのパーセンテージは、あなたのダウンラインにいるBAのランクによって異なります。
- ダウンラインにあなたよりも高いランクのBAがいる場合、あなたはそのラインからこの項目のコミッションを獲得することはできません。

表1 オーガニゼーションカス タマーコミッション

例:

チームコーディネーターのジョンの傘下で、メアリーがPPAとして登録した場合、ジョンはメアリーが生成したコミッション獲得対象の15%を得ます。

- ジョンが、同じくTCのスティーブンの傘下で登録していた場合、スティーブンには2%のジェネレーションボーナスが支払われます。
- スティーブンがバイスプレジデントのジェーンの傘下で登録していた場合、ジェーンはメアリーの顧客のキャッシュバックにより、10%のオーガニゼーションカス タマーコミッションを受け取ります。(バイスプレジデントとして得ることのできる25%のコミッションとジョンが受け取った15%のコミッションの差額)

オーガニゼーションカス タマーコミッションは、Dubliネットワークユニレベル報酬プランのあなたのランクを基に支払われます。

TM以上のランクでは、あなたの販売組織の紹介により登録した顧客がDubli.comを通じてお買い物をしたり、VIP会員権を購入した場合、あなたはコミッションを得ます。

3.1 ランクの昇格

上のランクへ昇格するには、上のランクのオーガニゼーションの必須条件とカスタマーポイントの必要条件、両方を達成する必要があります。

3.1.1 オーガニゼーションの必要条件

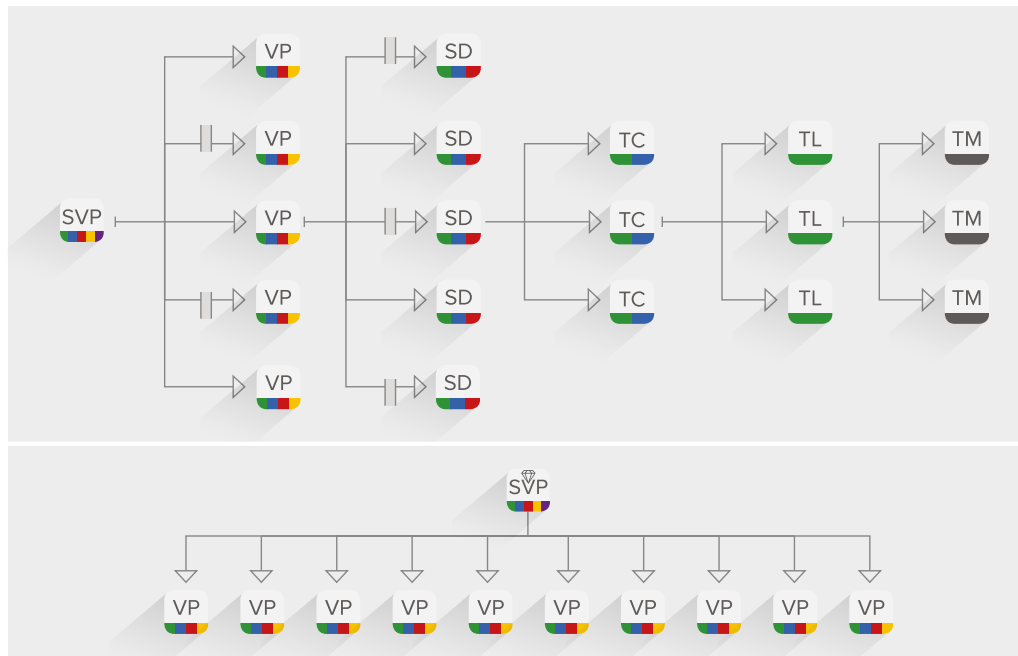


図3 ランクの昇格:オーガニゼーションの必要要件

- チームリーダーになるには、あなたの紹介により登録したビジネス会員に、チームメンバー以上のランクのビジネス会員3人が必要です。
- チームコーディネーターになるには、あなたの紹介により登録したビジネス会員に、チームリーダー以上のランクのビジネス会員3人が必要です。
- セールスディレクターになるには、あなたの紹介により登録したビジネス会員にチームコーディネーター以上のランクのビジネス会員3人が必要です。
- バイスプレジデントになるには、あなたの組織に5人のセールスディレクター（5つのラインに1人ずつ）が必要です。
- シニアバイスプレジデントになるには、あなたの組織に5人のバイスプレジデント（5つのラインに1人ずつ）が必要です。
- シニアバイスプレジデントダイヤモンドになるには、あなたの組織にバイスプレジデント以上のランクのビジネス会員10人（10のラインに1人ずつ）が必要です。

3.1.2 カスタマーポイントの必要条件

ランクに基づいたオーガニゼーションルコミッションを得るには、あなたのランクの必要最低カスタマーポイント数（表2）を維持する必要があります。

あなたの紹介により登録したアクティブなDubli.com VIP会員1人につき、あなたは1カスタマーポイントを得ます。ここでのアクティブとは、現在VIP会員であり、VIP会員権の有効期限が切れていないことを意味します。

Dubliネットワークでさらに上のランクに昇格するには、そのランクのオーガニゼーションルコミッションの必要条件とカスタマーポイントの必要条件両方を達成する必要があります。必要なカスタマーポイントの数は、ランクが上がるにつれて増加します。

あなたの紹介により登録したDubli.com アクティブVIP会員1人につき、あなたは1カスタマーポイントを得ます。

この必要条件は、居住地や居住国に関係なく、すべてのビジネス会員が満たす必要があります。表2では、スペシャルTMパッケージが現在利用可能である、利用可能であった国におけるカスタマーポイント必要条件をご確認いただけます。

ランクに応じたオーガニゼーションナルコミッションや、セクション4、5、6にあるようなFSTBシステムのボーナスを得続けるためには、あなたのランクに必要な最低カスタマーポイント数を維持することが重要となります。加えて、あなたはアクティブであり、更新日までに\$39の年間更新料を毎年支払う必要があります。現在のあなたのカスタマーポイントのステータスは、バックオフィスの「マイオフィス」から「カスタマーポイント」のページにて確認いただけます。





| ランク | | 必要最低カスタマーポイント数 | | STMパッケージのオプションが有効な国: アルバニア アルゼンチン バングラデシュ ボリビア チリ コロンビア コスタリカ ドミニカ共和国 エクアドル エジプト エルサルバドル グアテマラ インド インドネシア ヨルダン メキシコ モロッコ ニカラグア ナイジェリア パキスタン 被占領パレスチナ領域 ペルー フィリピン プエルトリコ ロシア スリランカ ウクライナ ウルグアイ ベネズエラ |
|---|--------------------|----------------|-------|--|
| | | STM対象国 | その他の国 | |
|  SVP | シニアバイスプレジデントダイヤモンド | 25 | 25 | |
|  SVP | シニアバイスプレジデント | 25 | 25 | |
|  VP | バイスプレジデント | 20 | 20 | |
|  SD | セールスディレクター | 15 | 15 | |
|  TC | チームコーディネーター | 6 | 10 | |
|  PPA | PPA | 3 | 5 | |
|  TL | チームリーダー | 3 | 5 | |
|  STM | スペシャルチームメンバー | 2 | NA | |
|  TM | チームメンバー | 2 | 3 | |

表2 最低カスタマーポイント数 ランク別

バックオフィスで現在所持しているカスタマーポイント数を確認することをお勧めします。

3.1.3 カスタマーポイント - ビジネスルール

あなたのランクに必要なカスタマーポイントをお持ちの方、おめでとうございます！現在のランクに留まるには、必要なカスタマーポイントを下回らないようにするだけです。

3.1.3.1 30日間の猶予期間

現在のランクに留まるのに必要な最低カスタマーポイント数を下回った場合、あなたは「必要なカスタマーポイント得るために30日間の猶予が与えられます」といった旨のメールを受信します。この30日の猶予期間には、現在のランクを基にコミッションが支払われます。30日以内に必要なカスタマーポイントを得ることができなかった場合、カスタマーポイント表に合わせたランク（表2をご確認ください）に降格します。したがって、バックオフィスで現在所持しているカスタマーポイント数を確認することをお勧めいたします。

コミッションは、バックオフィスに表示されているランクを基に支払われます。30日間の猶予期間中においても、表示されているランクを基にコミッションが支払われます。

3.1.3.2 90日ルール

30日間の猶予期間で必要な最低カスタマーポイント数を得ることができなかった場合、あなたは現在のランクから降格し*、次のように90日ルールが適用されます。

- ランクが変更された日から、必要なカスタマーポイントを得て以前のランクに戻るために、90日間の猶予が与えられます。
- 90日以内に必要な最低カスタマーポイント数を上回ることができなかった場合、以前のランクへと戻るには、オーガニゼーションの必要条件とカスタマーポイントの必要条件の両方を達成しなければなりません。

*最低カスタマーポイント数を達成していない場合のみ、現在のランクから降格します。

3.1.4 新規TM・PPAに対するカスタマーポイント必要条件

コミッションは、バックオフィスに表示されているランクを基に支払われます。30日間の猶予期間中においても、表示されているランクを基にコミッションが支払われます。

3.1.4.1 新規TM

あなたが新規チームメンバー (TM) であれば、アクティベーションが行われてから30日以内に3カスタマーポイントを獲得する必要があります。そうしなければ、オーガニゼーションル コミッションを獲得することができません。ランクを上げるためには、必要な数のカスタマーポイントを獲得し、次のランクのオーガニゼーションの必要条件を満たさなければいけません。

今すぐDubli.comのメリットを多くの人とシェアし、自身のランクに必要なカスタマーポイントを確実に獲得することをお勧めします。

例:

新規チームメンバーは、チームメンバー以上のランクのフロントラインBAを3人登録へと導くと、チームリーダーに昇格します。チームリーダーとしてのランクを維持するには、5カスタマーポイントを30日以内に得る必要があります。30日以内に5カスタマーポイントを得ることができなかった場合、最低カスタマーポイント数ランク別 (表2) に従いあなたのランクが降格し、90日ルールが適用されます。3または4カスタマーポイントを所持している場合、あなたはチームメンバーに降格します。0から2カスタマーポイントを所持している場合、チームメンバーとして必要な最低3カスタマーポイントを得るまで、あなたはオーガニゼーションル コミッションを獲得することができません。

3.1.4.2 新規PPA

PPAパッケージ (またはPPAアップグレードパッケージ) を購入すると、購入日から30日以内に5カスタマーポイントを獲得する必要があります。30日以内に必要なカスタマーポイントを得ることができなかった場合、最低カスタマーポイント数ランク別 (表2) に従いあなたのランクが降格し、90日ルールが適用されます。降格の日から、PPAに戻るために必要な5カスタマーポイントを得るために90日の猶予期間が与えられます。ランクを昇格するには、次のランクに必要なカスタマーポイントとオーガニゼーションの必要条件を達成しなくてはなりません。

Dubli.comのプラットフォームのメリットを今すぐ多くの人とシェアし、ランクに必要なカスタマーポイントを確実に獲得しましょう。節約をしたいと考えている人は何百万人もいます。彼らは、どこでどうすれば良いのかを教えてください。必要としているのです!そこであなたの出番です。Dubli.comがここまで様々なストアを世界中から取り揃えたことは過去にありません。世界中のほぼすべての商品やサービスがDubli.comで見つかります。素晴らしいキャッシュバックに加え、日々の特典、クーポン、そしてVIP会員へ提供されるより多くのオファーがあるおかげで、あなたのセールスアプローチは今までになかったほど簡単になるでしょう。

3.1.4.3 新規STM

スペシャルTMパッケージが現在利用可能である、利用可能であった国では、以下のカスタマーポイント必要条件が適用されます。

| | |
|--------|--------|
| STM&TM | 2 ポイント |
| TL | 3 ポイント |
| TC | 6 ポイント |

スペシャルTMパッケージを購入した場合、アクティベーションが行われてから30日以内に2カスタマーポイントを獲得する必要があります。そうしなければ、オーガニゼーションル コミッションを獲得することができません。ランクを上げるためには、3カスタマーポイントを獲得

し、次のランクであるチームリーダー (TL) のオーガニゼーションの必要条件を満たす、または、6カスタマーポイントを獲得し、チームコーディネーター (TC) のオーガニゼーションの必要条件を満たす必要があります。

STMパッケージのオプションが有効な国は下記となります。

- アルバニア
- エルサルバドル
- 被占領パレスチナ領域
- アルゼンチン
- グアテマラ
- ペルー
- バングラデシュ
- インド
- フィリピン
- ボリビア
- インドネシア
- プエルトリコ
- チリ
- ヨルダン
- ロシア
- コロンビア
- メキシコ
- スリランカ
- コスタリカ
- モロッコ
- ウクライナ
- ドミニカ共和国
- ニカラグア
- ウルグアイ
- エクアドル
- ナイジェリア
- ベネズエラ
- エジプト
- パキスタン

3.2 ランク必要条件とコミッション

| チームメンバー (TM) | |
|-----------------------------------|--------|
| ランク必要条件 | |
| パーソナルカスタマーポイント | TM 3 |
| コミッション | |
| パーソナルカスタマーコミッション* | 20-30% |
| フロントラインのBAによって発生したオーガニゼーションナルセールス | 5% |
| *あなたの紹介により登録したVIP会員の人数に基づきます。 | |

表3 チームメンバー必要条件

| チームリーダー (TL/PPA) | |
|--|----------|
| ランク必要条件 | |
| パーソナルカスタマーポイント | 5 |
| あなたの紹介により登録したTM以上のランクのBA | TL PPA 3 |
| コミッション | |
| パーソナルカスタマーコミッション* | 20-30% |
| フロントラインのBAによって発生したオーガニゼーションナルセールス | 10% |
| チームメンバー (TM) によって発生したオーガニゼーションナルセールスのオーバーライド | 5% |
| チームリーダー (TM) 以上のランクによる売り上げからはオーバーライドはありません。 | |
| *あなたの紹介により登録したVIP会員の人数に基づきます。 | |

表4 チームリーダー/PPA必要条件

3.2.1

TM 必要条件とコミッション

3.2.2

TL/PPA 必要条件とコミッション



図4 ランクアイコン

3.2.3

TC 必要条件とコミッション

| チームコーディネーター (TC) | |
|--|--------|
| ランク必要条件 | |
| パーソナルカスタマーポイント | 10 |
| あなたの紹介により登録したTLまたはそれ以上のランクのBA | 3 |
| コミッション | |
| パーソナルカスタマーコミッション* | 20-30% |
| フロントラインのBAによって発生したオーガニゼーションナルセールス | 15% |
| チームメンバー (TM) によって発生したオーガニゼーションナルセールスのオーバーライド | 10% |
| チームリーダー (TL) によって発生したオーガニゼーションナルセールスのオーバーライド | 5% |
| 全チームコーディネーター (TC) の1ジェネレーションボーナス | 2% |
| *あなたの紹介により登録したVIP会員の人数に基づきます。 | |

表5 チームコーディネーター必要条件

3.2.4

SD 必要条件とコミッション

| セールスディレクター (SD) | |
|--|--------|
| ランク必要条件 | |
| パーソナルカスタマーポイント | 15 |
| あなたの紹介により登録したTC以上のランクのBA | 3 |
| コミッション | |
| パーソナルカスタマーコミッション* | 20-30% |
| フロントラインのBAによって発生したオーガニゼーションナルセールス | 20% |
| チームメンバー (TM) によって発生したオーガニゼーションナルセールスのオーバーライド | 15% |
| チームリーダー (TL) によって発生したオーガニゼーションナルセールスのオーバーライド | 10% |
| チームコーディネーター (TC) によって発生したオーガニゼーションナルセールスのオーバーライド | 5% |
| 全セールスディレクター (SD) の第1ジェネレーションボーナス | 2% |
| 全セールスディレクター (SD) の第2ジェネレーションボーナス | 1% |
| *あなたの紹介により登録したVIP会員の人数に基づきます。 | |

表6 セールスディレクター必要条件

| バイスプレジデント (VP) | |
|--|--------|
| ランク必要条件 | |
| パーソナルカスタマーポイント | 20 |
| SDまたはそれ以上のランクのBA (5つのラインに1人づつ) | 5 |
| コミッション | |
| パーソナルカスタマーコミッション* | 20-30% |
| フロントラインのBAによって発生したオーガニゼーションナルセールス | 25% |
| チームメンバー (TM) によって発生したオーガニゼーションナルセールスのオーバーライド | 20% |
| チームリーダー (TL) によって発生したオーガニゼーションナルセールスのオーバーライド | 15% |
| チームコーディネーター (TC) によって発生したオーガニゼーションナルセールスのオーバーライド | 10% |
| セールスディレクター (SD) によって発生したオーガニゼーションナルセールスのオーバーライド | 5% |
| 全バイスプレジデント (VP) の第1ジェネレーションボーナス | 2% |
| 全バイスプレジデント (VP) の第2ジェネレーションボーナス | 2% |
| 全バイスプレジデント (VP) の第3ジェネレーションボーナス | 1% |

*あなたの紹介により登録したVIP会員の人数に基づきます。

表7 バイスプレジデント必要条件

| シニアバイスプレジデント (SVP) | |
|--|--------|
| ランク必要条件 | |
| パーソナルカスタマーポイント | 25 |
| VPまたはそれ以上のランクのBA (5つのラインに1人づつ) | 5 |
| コミッション | |
| パーソナルカスタマーコミッション* | 20-30% |
| フロントラインのBAによって発生したオーガニゼーションナルセールス | 27.5% |
| チームメンバー (TM) によって発生したオーガニゼーションナルセールスのオーバーライド | 20% |
| チームリーダー (TL) によって発生したオーガニゼーションナルセールスのオーバーライド | 15% |
| チームコーディネーター (TC) によって発生したオーガニゼーションナルセールスのオーバーライド | 10% |
| セールスディレクター (SD) によって発生したオーガニゼーションナルセールスのオーバーライド | 5% |
| バイスプレジデント (VP) によって発生したオーガニゼーションナルセールスのオーバーライド | 2.5% |
| 全シニアバイスプレジデント (SVP) の第1ジェネレーションボーナス | 1.5% |
| 全シニアバイスプレジデント (SVP) の第2ジェネレーションボーナス | 1% |

*あなたの紹介により登録したVIP会員の人数に基づきます。

表8 シニアバイスプレジデント必要条件

3.2.5 VP 必要条件とコミッション

3.2.6 SVP 必要条件とコミッション



3.2.7

SVPD 必要条件とコミッション

| シニアバイスプレジデントダイヤモンド (SVPD) | | |
|--|---|--------|
| ランク必要条件 | | |
| パーソナルカスタマーポイント |  | 25 |
| VPまたはそれ以上のランクのBA (10のラインに1人ずつ) | | 10 |
| コミッション | | |
| パーソナルカスタマーコミッション* | | 20-30% |
| フロントラインのBAによって発生したオーガニゼーションナルセールス | | 27.5% |
| チームメンバー (TM) によって発生したオーガニゼーションナルセールスのオーバーライド | | 20% |
| チームリーダー (TL) によって発生したオーガニゼーションナルセールスのオーバーライド | | 15% |
| チームコーディネーター (TC) によって発生したオーガニゼーションナルセールスのオーバーライド | | 10% |
| セールスディレクター (SD) によって発生したオーガニゼーションナルセールスのオーバーライド | | 5% |
| バイスプレジデント (VP) によって発生したオーガニゼーションナルセールスのオーバーライド | | 2.5% |
| 全シニアバイスプレジデント (SVP) の第1ジェネレーションボーナス | | 1.5% |
| 全シニアバイスプレジデント (SVP) の第2ジェネレーションボーナス | | 1% |

*あなたの紹介により登録したVIP会員の人数に基づきます。

表9 シニアバイスプレジデントダイヤモンド必要条件

4. 初回パッケージの購入による10%のファストスタートボーナス(FSB)

あなたの顧客が各初回パッケージを購入すると、あなたはパッケージの種類に合わせて450CSVまたは2250CSVを得ます。

次に挙げる報酬を得るための3つの方法は、バイナリー報酬プランの一部であるFSTBシステムです。

必要条件を達成したビジネス会員は、VIPラウンジメンバーシップパッケージの売上高を基に、ファストスタートボーナスを得ます。コミッション獲得対象の初回パッケージ販売ポイント(CSV)とは、各VIPラウンジメンバーシップパッケージの購入に応じたコミッションに繋がるポイントを意味します。例えば、TMパッケージを購入すると450CSV、PPAパッケージを購入すると2250CSVが発生します。あなたがアクティブで、TM以上のランクを維持している限り、VIPラウンジメンバーシップパッケージの購入により発生したコミッション獲得対象のパッケージ販売ポイントの10%を得ます。つまりあなたは毎回\$45または\$225のファストスタートボーナスを得ることができます。

必要条件を達成したビジネス会員はコミッション獲得対象の初回パッケージ販売ポイント(CSV)の10%であるファストスタートボーナスを得ます。

アクティブなチームメンバー (ランク) でのいるには、年間\$39のビジネスライセンス更新料を更新日までに毎年支払い、かつ、TMのランクに必要な最低3ポイントのカスタマーポイントを維持する必要があります。STMパッケージが現在利用可能となっている、もしくは利用可能であった国のBAの必要最低カスタマーポイントは2ポイントです。

一部の国のみで利用可能となっているスペシャルTMパッケージは、購入により2700CSV及び\$27のファストスタートボーナスが発生します。

ファストスタートボーナスは、新規BAが登録後30日後以内に購入したPPAアップグレードパッケージに対してもまた発生します。このアップグレードパッケージが30日を過ぎてから購入された場合、スポンサーであるBAは10%のファストスタートボーナスを得ることができませんが、アップグレードパッケージのCSVは発生し、新規BAのアップラインはこれを得ることができます。

| パッケージ | CSV | FSB |
|-------|------|--------|
| TM | 450 | \$45* |
| PPA | 2250 | \$225* |

*米ドルまたは同額相当の通貨

表10 ファストスタートボーナス

5. チームサイクルボーナス10%

チームサイクルボーナスを得るには、必要条件を達成したアクティブなチームメンバー以上のランクのビジネス会員であり、さらにあなたの紹介により登録したTM以上のランクのBAが、FSTBシステムに置いて左右のチームに最低1人ずつ割り振られている必要があります。

\$39の年間ビジネスライセンス更新料を支払うことでアクティブな状態を維持し、上記の通り必要条件を満たしている限り、あなたはチームサイクルボーナスを受け取ることができます。



図5 チームサイクルボーナス必要条件

各初回パッケージが購入された場合、あなたはパッケージに関連するポイント（450または2250CSV）を得ます。このポイントは、コミッション獲得対象のパッケージ販売ポイント（CSV）と呼ばれています。コミッション獲得対象のパッケージ販売ポイントは、あなたの左・右チームを基に、あなたの系図上、下に位置するダウンラインのBAのスピルオーバーも含めて1週間に一度計算されます。

振り分けのルール

1. あなたの紹介により登録した最初のビジネス会員（STM、TM、PPA）は常にコミュニティチームに振り分けられます。コミュニティチームとは、あなたがあなたのスポンサーと共有しているチームを指します。
2. その後、4番目毎に登録したBA（STM、TM、PPA）は、自動的にあなたのコミュニティチームに振り分けられます。

今後あなたの紹介により登録したビジネス会員の振り分けは、系図設定でご自由に選択可能です。系図内でのその他の新規ビジネス会員の振り分けは、あなたが選択した設定（コミュニティチーム、パーソナルチーム、自動振り分け）により決定されます。こちらの設定は、

右・左チームの両方に400CSV以上ある場合、チームサイクルボーナスが1週間に一度支払われます。

各初回パッケージが購入された場合、あなたはパッケージに関連するCSV（450または2250CSV）を得ます

バックオフィス、チームメニュー内の、「バイナリー&ボーナス」-「概要」ページの、振り分け設定にて設定変更が可能となっています。「自動振り分け」が選択された場合、以降登録したビジネス会員は、システムによりポイント数が少ないチームに自動的に振り分けられます。

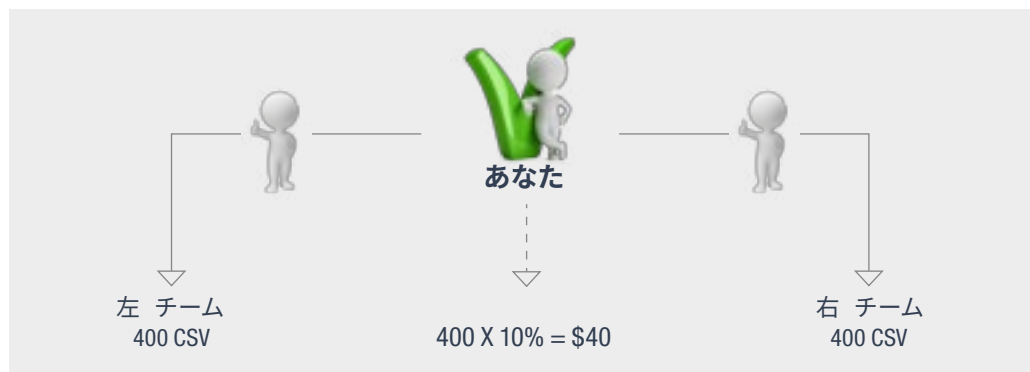
3. \$99のビジネスパッケージのみを購入したBAは、TMにアップグレードするか、コミッション獲得対象パッケージ (TM、STM、PPA) を購入するまで系図 (バイナリー) に掲載されません。

注:振り分け設定はいつでも変更することができます。新規登録者の登録前に、あなたの組織のBAをパーソナルチームに振り分け指定をするオプションはありません。

| アクティブになるには | 必要条件を達成するには |
|---|---|
| <p>TMもしくはPPA/パッケージを購入</p>  | <p>新規ビジネス会員が登録する際</p> <p>TMまたはPPAを 左チームに 振り分け</p>  <p>TMまたはPPAを 右チームに 振り分け</p> |
| <p>アクティブな状態を維持するには、更新日までに\$39の年間ビジネスライセンス更新料を支払い、TMのランクに必要な最低カスタマーポイント数を所持している必要があります。</p> | <p>必要条件が達成された状態を維持するには、あなたの紹介により登録したアクティブなTM以上のランクの会員が左・右チームそれぞれに1人以上いる必要があります。</p> |

図6 チームサイクルボーナス必要条件

チームサイクルボーナスは、右・左チームがそれぞれ400CSVの獲得を達成する度に、1週間に一度支払われます。これは1サイクルとしてカウントされ、400CSVの10%の\$40 (または同額相当の外貨) があなたへ支払われます。



1サイクルにつき、あなたは\$40を得ます。

例1:

あなたは今週左チームに800CSV、右チームに800CSVを所持しています。これは、2サイクルに値します。あなたは、1サイクルにつき\$40を得ることができますので、\$80のチームサイクルボーナス (800CSVの10%の金額) を得ることができます。そしてこの例の場合、残りのCSVはありません。従って、次の週へ繰り越されるCSVはありません。左チームに1200CSV、右チームに1200CSVを所持している場合、3サイクルに値し、\$120のボーナスを得ます。この場合も、次の週へ繰り越されるCSVはありません。

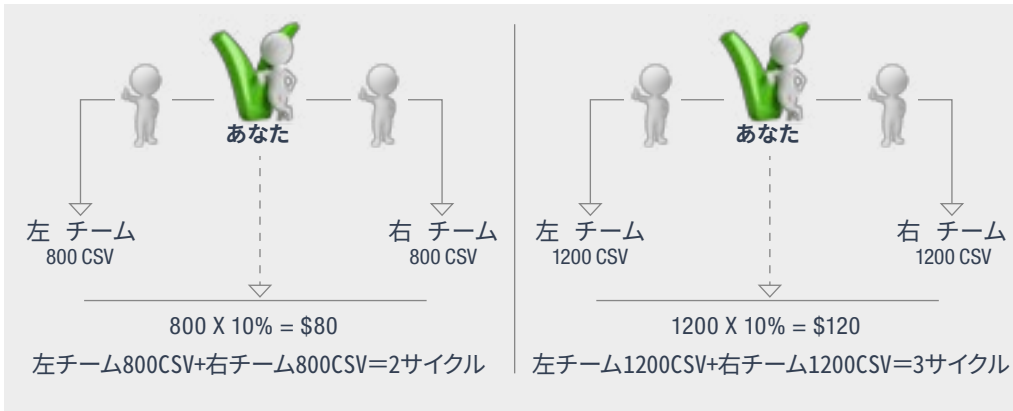


図8 チームサイクルボーナス報酬例その1

例2:

あなたは今週左チームに1000CSV、右チームに450CSVを所持しています。右・左チームの400CSVにより、1サイクルが発生します。これにより、あなたは\$40のチームサイクルボーナスを得ます。残りの600CSV（左チーム）、50CSV（右チーム）は翌週に繰り越されます。

獲得可能なチームサイクルボーナスの最高金額は、1週間につき\$25,000です。この金額に達した場合、CSVは繰り越されません。SVPダイヤモンドのランクでは、獲得できるチームサイクルボーナスが最大週\$50,000へ増加します。

例3:

左チーム400CSV+右チーム400CSV=1サイクル

チームサイクルボーナスは、ポイント数が少ないチームのコミッション獲得対象のパッケージ販売ポイント（CSV）を基に計算されます。

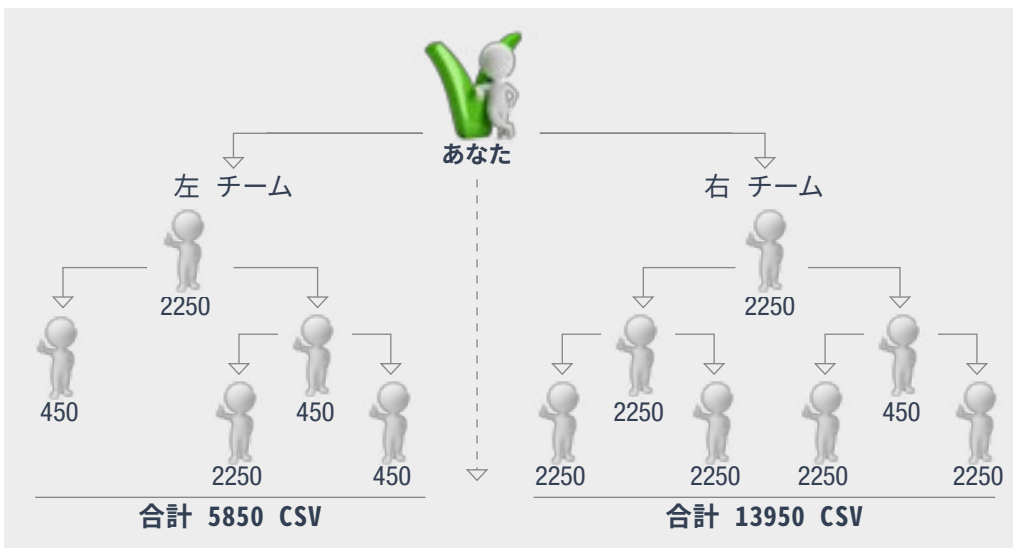


図9 チームサイクルボーナス報酬例その3 - 14サイクル

この例（図8）に従い、左チームに5850CSV、右チームに13950CSVを所持している場合、チームサイクルボーナスは次のように計算されます。

獲得可能なチームサイクルボーナスの最高金額は、1週間につき\$25,000です。この金額に達した場合、CSVは繰り越されません。

シニアバイスプレジデントダイヤモンドの獲得可能なチームサイクルボーナスの最高金額は、1週間につき\$50,000となります。

10%のチームサイクルボーナスは、ポイント数が少ないチームのコミッション獲得対象のパッケージ販売ポイントを基に計算されます。

$$5850 \div 400 \text{ CSV} = 14 \text{ サイクル}$$

$$1 \text{ サイクル} = \$40 \text{ チームサイクルボーナス}$$

$$14 \text{ サイクル} \times \$40 = \$560 \text{ チームサイクルボーナス}$$

あなたの10%のチームサイクルボーナスは、CSVが少ない左チームのコミッション獲得対象のパッケージ販売ポイント(5850CSVのうち5600CSVがボーナス対象)を基に計算されます。右チーム・左チームから5600CSVずつ引かれます。従って次の週には、右チームに8350CSV、左チームには250CSVが繰り越されます。

あなたの紹介により登録したBAが得たチームサイクルボーナスの10%がファーストレベルマッチングボーナスとしてあなたに支払われます。

コミッション獲得対象のパッケージ:

- TMパッケージのコミッション獲得対象のパッケージ販売ポイントは450CSVです。
- スペシャルTMパッケージのコミッション獲得対象のパッケージ販売ポイントは270CSVです。
- TMからPPAへのアップグレードパッケージのコミッション獲得対象のパッケージ販売ポイントは1800CSVです。
- STMからPPAへのアップグレードパッケージのコミッション獲得対象のパッケージ販売ポイントは1980CSVです。
- PPAパッケージのコミッション獲得対象のパッケージ販売ポイントは2250CSVです。

注:あなたの紹介により登録した新規ビジネス会員がビジネスパッケージを購入しても、あなたはコミッションを得ることができません。

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は2種類あります。

6.1 ファーストレベルチームマッチングボーナス - 10%

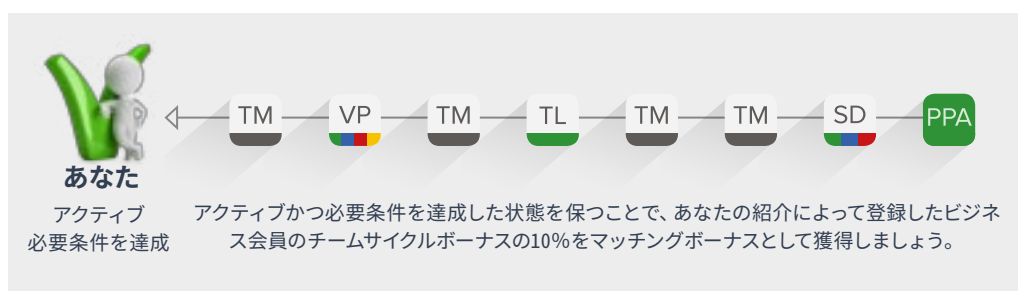


図10 10%のファーストレベルチームマッチングボーナス

マッチングボーナスでは、あなたの紹介により登録したビジネス会員が獲得したチームサイクルボーナスの10%をファーストレベルマッチとして得ることができます。あなたの個人的な紹介で登録に至ったBAは、ユニレベル組織の中で、あなたの「ファーストレベル」と呼ばれます。

例:








あなたの紹介により登録したBAの一人が\$800のチームサイクルボーナスを得て、あなたのアカウントがアクティブで左・右チームの両方に1人以上のTMまたはそれ以上のランクのBAがいる場合、あなたは、\$800のチームサイクルボーナスの10%である\$80のマッチングボーナスを得ます。

6.2 ジェネレーショナルチームマッチングボーナス-5%~10%

チームリーダー/PPA以上のランクに昇格すると、ジェネレーショナルマッチングボーナスを得ることができるようになります。このボーナスは、あなたのランクに基づき、あなたの販売組織内のビジネス会員のジェネレーションによって獲得されたチームサイクルボーナスから発生します。

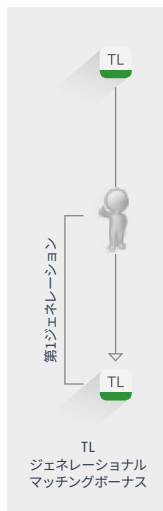
チームリーダー・PPA以上のランクになると、5%から最大10%のジェネレーショナルマッチングボーナスを得ることができます。

表11 ジェネレーショナルマッチングボーナス

| | 第1ジェネレーション | 第2ジェネレーション | 第3ジェネレーション | 第4ジェネレーション |
|---|------------|------------|------------|------------|
|  SVP | 10% | 10% | 5% | 5% |
|  SVP | 10% | 10% | 5% | 5% |
|  VP | 10% | 10% | 5% | 5% |
|  SD | 10% | 10% | 5% | - |
|  TC | 10% | 10% | - | - |
|  PPA | 10% | - | - | - |
|  TL | 10% | - | - | - |

チームサイクルボーナスに加え、ランクに基づいたマッチングボーナスをビジネス会員のジェネレーションから得ましょう。

チームリーダー ジェネレーショナルマッチングボーナス



あなたの紹介により登録したそれぞれのビジネス会員は、あなたの新たなスポンサーシップラインのスタートとなります。例えば、もしもあなたの紹介により3人のビジネス会員が登録した場合、あなたは3つのスポンサーシップのラインを持っているということになります。

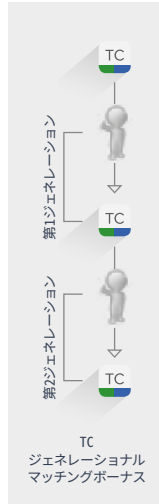
チームリーダー (TL) としてあなたは、あなたの各スポンサーシップラインの第1ジェネレーションのBAによって得られたチームサイクルボーナスの10%をマッチングボーナスとして得ることができます。ジェネレーションは、1人のBAから成ることもあれば、複数のBAによって構成されることもあります。

TLとしてのジェネレーションの範囲は、あなたの紹介で登録したBAから、必要条件を達成した次のTL以上のランクまでの全体です。しかし、もしもそのジェネレーションが、TLであるあなたよりも高いランク (TC、SD、VP、SVP、SVPD) のBAで終わっている場合、あなたが受け取るマッチングボーナスは、そのジェネレーション内の、あなたよりも高いランク (TC、SD、VP、SVP、SVPD) 以外のBAが得るチームサイクルボーナスの10%となります。

スポンサーシップライン上に、必要条件を達成したTL以上のランクがない場合は、そのライン上のすべてのBAからのマッチングボーナスを受け取ることができます。

つまり、より多くのBA登録を得て、DubLiネットワークを育てることで、あなたはより多くの収入を得る可能性を高めることができます。

チームコーディネーター ジェネレーションマッチングボーナス



チームコーディネーター (TC) は、各スポンサーシップラインの2ジェネレーション目までが獲得したチームサイクルボーナスの10%を、マッチングボーナスとして得ることができます。

最初のジェネレーションの範囲は、あなたの紹介で登録したBAから、ライン上で最初の必要条件を達成したTC以上のランクまでの全体となります。

2ジェネレーション目の範囲は、最初の必要条件を達成したTCの紹介により登録したBAから、2人目の必要条件を達成したTC以上のランクまでの全体となります。

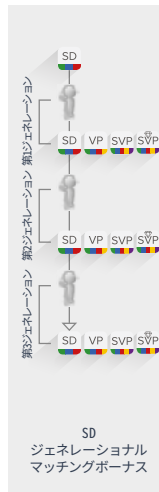
1つ目のジェネレーションが、TCであるあなたより高いランク

(SD、VP、SVP、SVPD) で終わる場合、あなたが受け取るマッチングボーナスは、そのジェネレーション内の、あなたよりも高いランク

(SD、VP、SVP、SVPD) 以外のBAが得るチームサイクルボーナスの10%となります。

また、2ジェネレーション目からマッチングボーナスを得ることはできません。必要条件を達成したTC以上のランクがない場合は、そのライン上のすべてのBAからのマッチングボーナスを受け取ることができます。

セールスディレクター ジェネレーションマッチングボーナス



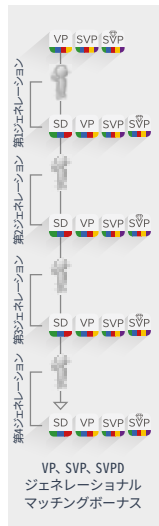
セールスディレクター (SD) は、各スポンサーシップラインから、SD以上のランクの2ジェネレーション目までのチームサイクルボーナスの10%、そして3ジェネレーション目からは5%を、マッチングボーナスとして得ることができます。

最初のジェネレーションの範囲は、あなたの紹介で登録したBAから、ライン上で最初の必要条件を達成したSD以上のランクまでの全体となります。

2ジェネレーション目の範囲は、あなたのライン上で最初に必要条件を達成したSD以上のランクの紹介で登録したBAから、2人目の必要条件を達成したSD以上のランクまでの全体となります。

同様に、3ジェネレーション目の範囲は、あなたのライン上で2人目に必要条件を達成したSD以上のランクの紹介で登録したBAから、3人目の必要条件を達成したSD以上のランクまでの全体となります。必要条件を達成したSD以上のランクがない場合は、そのライン上の全BAからのマッチングボーナスを受け取ることができます。

VP、SVP、SVPD ジェネレーションマッチングボーナス



VP、SVP、SVPDは、SD以上のランクの2ジェネレーション目までのチームサイクルボーナスの10%、3ジェネレーションから4ジェネレーションまでの5%をマッチングボーナスとして得ることができます。

1ジェネレーション目の範囲は、あなたの紹介によって登録したBAから、ライン上で最初に必要条件を達成したSD以上のランクまでの全体です。

2ジェネレーション目の範囲は、あなたのライン上で最初に必要条件を達成したSD以上のランクの紹介で登録したBAから、2人目の必要条件を達成したSD以上のランクまでの全体となります。

同様に、3ジェネレーション目の範囲は、あなたのライン上で2人目に必要条件を達成したSD以上のランクの紹介で登録したBAから、3人目の必要条件を達成したSD以上のランクまでの全体となります。4ジェネレーション目の範囲

は、あなたのライン上で3人目に必要条件を達成したSD以上のランクの紹介で登録したBAから、4人目の必要条件を達成したSD（もしくはそれ以上のランク）までの全体となります。

必要条件を達成したSD以上のランクがない場合は、そのライン上のすべてのBAからのマッチングボーナスを受け取ることができます。

7. BSPリワーズパートナープログラム コミッション

BSPリワーズパートナープログラムは、すでに顧客ベースを持っており、自身のブランドの収益化やロイヤリティ構築、ブランド力の保持や強化を目指す企業及び非営利組織等へ向けた顧客獲得プログラムです。

BSPリワーズパートナープログラムは、大小様々な規模の企業や組織へ、共同ブランドDubli.comグローバルキャッシュバックe-コマースプラットフォームを提供します。本プログラムは、パートナーの既存ビジネスに価値を付加し、顧客だけでなく従業員、投資者、支援者の維持及び、ロイヤリティの向上に役立ちます。顧客は単純に、商品やサービスを一番お得な条件で提供するオンラインストアでお買い物をしたり、旅行を予約するという、いつもと同じことをするだけです。これによりパートナーは、その共同ブランドDubli.comのプラットフォームを通して発生した取引からコミッションを得ることができます。

パートナーとは、www.bsprewards.comにて、BSPリワーズ共同ブランドパートナープログラムへの参加登録をした企業もしくは組織を指します。

共同ブランドパートナープログラムのためのセットアップ料:\$3,995*
パートナー 年間管理費:\$495*

*非営利のパートナーには、BSPリワーズパートナープログラムの利用規約の必要事項に従う限り、セットアップ料や年間管理費の請求は発生しません。必要条件を満たしたDubliネットワークBAによる紹介を通し、企業や組織がパートナープログラムへ登録をした場合、BAは、Dubliネットワークの報酬プランの自身のランクに応じ、オーガナイゼーションナルコミッションを得ることができるようになります。

7.1 パートナープログラムにおけるBAのコミッション

BSPパートナープログラム認定トレーニングの受講を完了したPPA、チームコーディネーター、もしくはそれ以上のランクのビジネス会員は、BSPリワーズパートナープログラムをパートナーへ紹介し登録に導くことで、彼らのスポンサーとなることができます。

7.1.1 PPA/TC以上のランクのBAが新規パートナーのスポンサーとなった場合

営利/非営利のパートナーから支払われる\$3,995のセットアップ料から、BAのランクに応じた割合のオーガナイゼーションナルコミッションが発生します。

例えば、セールスディレクター（SD）のランクでは、オーガナイゼーションナルコミッションは20%です。もしもあなたがSDで、企業パートナーのスポンサーとなることができ、パートナーがセットアップ料である\$3,995を支払った場合、あなたはそのうちの20%である\$799をコミッションとして得ることができます。

| ランク | オーガニゼーションナルコミッション |
|--------------------|-------------------|
| シニアバイスプレジデントダイヤモンド | 27.5% |
| シニアバイスプレジデント | 27.5% |
| バイスプレジデント | 25% |
| セールスディレクター | 20% |
| チームコーディネーター | 15% |
| PPA | 10% |

企業/営利のパートナーによって支払われる年間管理費に対しては、コミッションは発生しません。

パートナーのスポンサーとなったビジネス会員は、下記の制限のもと、パートナーの利益からコミッションを得ることができます。

- 自身の紹介によって登録したパートナーそれぞれが得る利益総額から獲得可能なオーガニゼーションナルコミッションは、最大 100,000 米ドル / 95,000 ユーロ / 145,000 豪ドル までです。
- 利益総額が100,000 米ドル / 95,000 ユーロ / 145,000 豪ドルを超えた場合は、自身の紹介によって登録したパートナーそれぞれが得る利益総額から獲得可能なオーガニゼーションナルコミッションは50%減少します。

これはつまり、BSPリワーズとの共同ブランド関係がアクティブな間はいつでも、パートナーの利益が100,000 米ドル / 95,000 ユーロ / 145,000 豪ドルを超えた場合、スポンサーのビジネス会員、そしてそのBAのサポートライン（アップライン）のオーガニゼーションナルコミッションは50%減少するということとなります。

このコミッション率の減少は、新規パートナーのスポンサーとなるパートナーには適応されず、オーガニゼーションナルコミッションは減少しません。

7.1.2 パートナーが新規パートナーのスポンサーとなる場合

パートナーAが、新規パートナーBのスポンサーとなった場合、パートナーAのスポンサーBAは、自身のランクに基づき、下記のオーガニゼーションナルコミッションを獲得します。

| ランク | オーガニゼーションナルコミッション |
|--------------------|-------------------|
| シニアバイスプレジデントダイヤモンド | 22.5% |
| シニアバイスプレジデント | 22.5% |
| バイスプレジデント | 20% |
| セールスディレクター | 15% |
| チームコーディネーター | 10% |
| PPA | 5% |

7.2 アクティブパートナーへのパートナーコミッション

- パートナーは、パートナーの共同サイトウェブサイト上で、その顧客が購入した\$99のDubli.comのVIP会員費と更新料の30%を獲得します。
- パートナーはさらに、その共同ブランドサイトを通し顧客が商品や旅行を購入した際の、ベーシックキャッシュバックからも30%を獲得します。ストアから提供、支払いされる、ベーシックキャッシュバック率は、ウェブサイト上に表示され、その率はストアによって異なります。（注：VIPキャッシュバック及び、ブーストされたキャッシュバックからは、パートナーのコミッションは発生しません。）
- アクティブなパートナーは、他のパートナーへBSPリワーズプログラムを紹介し、スポンサーとなることができます。
- パートナーは、他のパートナーのスポンサーとなった場合、両者がアクティブでいる限り、5%のオーガニゼーションルコミッションを得ることができます。
- パートナーにスポンサリングされた新規パートナーの顧客が購入した年間VIPの会員費や更新料ならびに獲得したベーシックキャッシュバックの5%が、「5%のオーガニゼーションルコミッション」として、スポンサーであるパートナーに対して発生します。

例：

- パートナーAがパートナーBのスポンサーになった場合、パートナーAは、パートナーBの顧客によって発生したVIP会員費とベーシックキャッシュバックの5%を獲得します。
- パートナーBがパートナーCのスポンサーとなった場合、パートナーAは、パートナーCからはコミッションを得ません。

例外：

他のパートナーのスポンサーとなったパートナーは、支払われるセットアップ料や、年間管理費からコミッションを得ることができません。

パートナーは、Dubliネットワークのビジネス会員のスポンサーとなることはできません。

パートナーが得ることのできるコミッション

- パートナー自身の顧客が購入した\$99のVIP会員費と更新料の30%。
- パートナー自身の共同ブランドプラットフォームを通してパートナーの顧客が商品や旅行を購入して発生したベーシックキャッシュバックの30%。
- パートナーがスポンサーするパートナーの顧客が購入した\$99のVIP会員費／更新料の5%。さらにその共同ブランドプラットフォームを通じた購入によって発生したベーシックキャッシュバックの5%。

8. スペシャルインセンティブ&プロモーション

Dubliネットワークは、あなたの活動とリーダーシップに報い、そしてあなたの販売組織の成長をサポートすべく、素晴らしいインセンティブとプロモーションを提供します。インセンティブとプロモーションの内容は変更されることがあり、永久的なものではありません。現在提供されているインセンティブとプロモーションに関する情報と必要条件に関しましては、Dubliネットワークバックオフィスのプロモーションページをご確認ください。

- フロントラインボーナスプロモーション
- Dubli ネットワークプレジデントクラブ

IV. 用語の定義

アクティブ - ビジネス会員のステータスがアクティブであるということは、そのビジネス会員が、ビジネス（ライセンス）パッケージを購入し、パーソナルカスタマーコミッションを得る資格を保有しているということです。ステータスをアクティブな状態で維持するためには、\$39のビジネスライセンス年間更新料を更新日までに毎年支払う必要があります。

オーガニゼーションal顧客 - あなたのビジネス会員及びパートナープログラムの販売組織からの紹介により登録に至ったDubli.comの顧客です。

カスタマーポイント - あなたによってDubli.comへの登録に至ったアクティブかつ有効なVIPメンバー1人につき1ポイントのカスタマーポイントが発生します。このケースでの「アクティブ」は、あなたの顧客の年間VIP会員登録が有効で、期限が切れていないということの意味です。オーガニゼーションalコミッションを得るためには、ランクごとに設定された最低限のカスタマーポイントを獲得し、それを維持し続ける必要があります。ランクが上がるにつれ、より多くのカスタマーポイントが必要となります。（例：TMは3カスタマーポイントが、SVPは25カスタマーポイントが必要です。）カスタマーポイントを持たないBAが得ることができるのは、パーソナルカスタマーのコミッションのみであり、オーガニゼーションalカスタマーコミッションを得ることはできません。オーガニゼーションal顧客に関するコミッションを得るためには、TM以上のアクティブなBAである必要があります。

オーガニゼーションalコミッション - あなたのオーガニゼーションal顧客の、VIP会員権の購入、更新、ベーシックキャッシュバックに対し、あなたのランクに応じて最大27.5%発生するコミッションです。オーガニゼーションal顧客とは、あなたのビジネス会員及びパートナープログラムの販売組織からの紹介により登録に至った顧客です。

系図 - 家系図のように、系図は、ビジネス会員であるあなた、そしてあなたの前に登録したビジネス会員とあなたの後に登録したビジネス会員を含みます。

コミュニティチーム - 図系ビューアで、あなたがあなたのスポンサーと共有している外側のチーム。

サイクル - これはFSTB（ファストスタートチームボーナス）システムに関連しています。あなたとあなたのチームの、チーム作りの努力の結果、1週間に左チームと右チームそれぞれに400CSVが発生した場合、1つのサイクルが発生します。あなたがアクティブ、かつ、チームメンバーもしくはそれ以上のランクである限り、400CSVのサイクルが発生するたびに、あなたはその10%を米ドルで獲得します。（「必要条件を達成」の定義をご確認ください。）

サポートライン - サポートラインは、系図上あなたの上位に位置する人を指します。あなたのサポートラインはあなたのスポンサー、そしてそのスポンサー、そしてそのまたスポンサーと一番上まで続くビジネス会員から構成されます。ネットワークマーケティングではアップラインと呼ばれるものです。

スピルオーバー - この言葉はFSTBシステムの中で、次の(1)(2)両方の条件を満たす状態であるBAを指します。(1)あなたよりも先にDubliネットワークに登録していたBAにスポンサーされ登録しており、(2)系図の中で、あなたのより下の位置に属している。

スピルオーバー - の重要性は、毎週のコミッション獲得対象のパッケージ販売ポイント(CSV)はあなたのチームサイクルボーナスの合計であり、そのボーナスは、スピルオーバーからの売上ポイントを基にも計算されるという点です。

スポンサー - Dubliネットワークのビジネスをあなたに紹介し、あなたをビジネス会員(BA)の登録へと導いたビジネス会員。

チーム - あなたによってスポンサーされるビジネス会員、そしてそのビジネス会員のスポンサーシップのラインにいるすべてのビジネス会員。あなたのチームはあなたの紹介で登録したビジネス会員と、そのビジネス会員の紹介で登録したビジネス会員、といった具合に、あなたの組織でレベル1、レベル2、レベル3・・・と続くすべてのBAから構成されます。これはあなたの紹介を通して限りなく会員が増えて行くことができることを表します。

登録 - Dubliネットワークが提供するビジネスチャンスに加わるプロセス。DubliネットワークにBAとして登録するには、必ずスポンサーが必要です。弊社がスポンサーになることはできません。

パーソナル顧客 - あなたやの紹介によって、Dubli.comに登録したすべての顧客、及びあなたの顧客からの紹介でDubli.com登録したすべての顧客。

パーソナルチーム - 系図ビューアの中で、あなたからスタートするあなたの内側のチーム。

パートナー - BSPリワーズ共同ブランドパートナープログラム(www.bsprewards.com)に参加するため登録をした法人又は組織。

ビジネスパッケージ - コミッションを得る資格を持ち、Dubliネットワークのバックオフィスへの完全なアクセスを得るためには、次の2点がすべてのビジネス会員の必要条件となります。(1) \$99のビジネスパッケージを登録時に購入すること (PPAパッケージにはビジネスパッケージがすでに含まれています。)、(2) \$39のビジネスライセンス年間更新料を支払うこと。

必要条件を達成 - この用語は、Dubliネットワークのバイナリー報酬である、チームサイクルボーナスやチームマッチングボーナス等といった、ファストスタートチームボーナスシステム (FSTB) の中で使われます。これらのFSTBを得るためには、ビジネス会員はTMもしくはそれ以上のランクであり、必要条件を達成する必要があります。またFSTBを得続けるためには、アクティブで必要条件を達成している状態を維持しなくてはなりません。必要条件を達成するには、TMもしくはそれ以上のランクのビジネス会員が、自分の紹介によって登録に至ったアクティブなTMもしくはPPAを、系図中の左右それぞれのチームに持つ必要があります。


ファーストレベル - あなたのユニレベルオーガニゼーションに基づき、あなたの紹介により登録し、あなたをスポンサーとするすべてのBAは、あなたのファーストレベルとなります。

振り分け - あなたの新規登録ビジネス会員の振り分けは、系図の中で空いているポジションからあなたの左チームもしくは右チームに配置されます。

ライン - あなたの個人的な紹介により誰かがBAとして登録するたびに、あなたはDubliネットワーク組織の中で、新しいスポンサーシップのラインを形成します。ラインは、あなたの紹介により登録したBA、そしてそのBAの紹介によりDubliネットワークへ登録した新しいBA・・・とスポンサーシップのラインの中で続きます。

使用例：バイスプレジデントのランクに到達するためのオーガニゼーションの必要条件は、5人のセールスディレクター以上のランクのBA持つことで、少なくとも1つのラインにつき1人のセールスディレクター以上のランクのBAが5つのラインそれぞれに必要となります

ランク - Dubliネットワークのユニレベル (オーガニゼーション) 報酬プランにより、ビジネス会員は、チームメンバーからシニアバイスプレジデントダイヤモンドまでランクを上げていくのにつれ収入のチャンスを増やすことができます。ランクを上げるためには、チームメンバーもしくはそれ以上のランクのビジネス会員は、オーガニゼーション (チーム作り) の必要条件とカスタマーポイント必要条件の両方を満たしている必要があります。



BA - ビジネス会員 (英: Business Associate (BA)) は、Dubliネットワークを通して登録時にビジネスパッケージ(ライセンス)やオプションのVIPラウンジメンバーシップパッケージを購入したDubliネットワークのメンバーです。ビジネス会員は、常に自身がDubliネットワークの個人ビジネス会員であるという認識でいなければなりません。「BA」はDubliネットワークがそのメンバーを広く指し一般的に用いる名称です。しかし「BA」という言葉は、さらに具体的に、\$99のビジネスパッケージのみを購入し登録したビジネス会員を指すこともあります。ビジネスパッケージのみを購入したBAは、Dubliネットワークの販売組織を構成するために、他のBAをスポンサーすることができません。このタイプのBAができることは、Dubli.comを紹介し、Dubli.comへの会員登録を促すことです。BAはチームメンバー (TM) のポジションへアップグレードすることも可能です。

CSV (コミッション獲得対象のパッケージ販売ポイント 英: Commissionable Sales Volume)

- それぞれのVIPラウンジメンバーシップパッケージに割り振られたコミッション獲得対象のポイントです。例えば、TMパッケージを購入すると450CSV、PPAパッケージを購入すると2250CSVが発生します。必要条件を達成したビジネス会員は、VIPラウンジメンバーシップパッケージの購入により発生したCSVを基としたファストスタートボーナスを得ることができます。

PPA - PPAは、パートナープログラムアクセラレーターパッケージ、また、PPAパッケージを購入したビジネス会員を意味します。PPAパッケージには、ビジネスパッケージ (ライセンス) 及びBSPリワーズパートナープログラム認定トレーニングコースが含まれています。このトレーニングは、PPAが正しいトレーニングを経て、企業や非営利団体をパートナープログラムへ紹介するための認定を得るためのものです。

TM - チームメンバー (TM) は、Dubliネットワークの一員となるために、\$99のビジネスパッケージと、オプションである\$495のVIPラウンジメンバーシップパッケージを購入したビジネス会員を指します。チームメンバーは、Dubliネットワークへビジネス会員の登録を導くことや、Dubli.comの顧客を持つことが可能です。

インデックス

あ

アップグレード 4,6,16,28
インセンティブ 3,7,25
オーガニゼーションナルカスタマーコミッション 7,9

か

カスタマーポイント必要条件 10,12,27
キャッシュバック 3,4,8,9,23,25,29
コミッション獲得対象のパッケージ販売ポイント 3,4,5,6,16,17,20,26,28
更新 3,8

さ

サイクル 17,18,19,20,21,22,26
シニアバイスプレジデント 10,11,15,16,24
シニアバイスプレジデントダイヤモンド 10,11,16,24,27
ジェネレーションナルチームマッチングボーナス 21,22
ジェネレーション 9,14,15,16,21,22
スペシャルTM (STM) パッケージ 5,9,11,12,14,15,16,20,21,22
セールスディレクター 9,10,11,14,15,16,22,23,24,27

た

チームコーディネーター 9,10,11,14,15,16,22,24
チームサイクルボーナス 3,7,17,18,19,20,21,22,26
チームマッチングボーナス 7,20,21,27
チームメンバー (TM) パッケージ 4,6,16,20,28
チームリーダー 10,11,12,13,14,15,16,21

は

振り分け 17,18,27
バイスプレジデント 9,10,11,15,16,24,27
バイナリー 16,18,27
パーソナルカスタマーコミッション 4,7,8,13,14,15,16
パートナー 3,5,9,23,24,25
パートナープログラム 3,5,6,7,23,26,27
パートナープログラムアクセラレーター (PPA) パッケージ 4,5,6,9,12,16,18,20,27
ビジネスパッケージ 4,5,18,20,27
ビジネス会員 3,4,5,7,9,10,11,16,17,18,20,21,23,24,25,26,27
ファストスタートボーナス 3,7,16,27
プロモーション 3,7,25

や

ユニレベル 3,9,20,27

D

Dubli.com 3,4,5,6,7,8,9,10,12,23,24,26,27

P

PPA 6,9,11,12,13,17,18,20,21,24,27,28

V

VIPラウンジ 3,4,5,6,7,8,16



© 2017 DUBLI NETWORK

All rights reserved worldwide.