دليل خطة تعويض تي في آي إكسبريس

جدول المحتويات

قسم1 – مقدمة ——— 3

1.1- استراتيجية التسويق ——— 3
1.2- شجرة الأعضاء ——— 3
1.2.1- المجموعة متعددة الأرجل ——— 3
1.2.2- بنية اللوحة ——— 4
1.2.2.1- العضو الفائض طبقا لرغبتك ——— 4
قسم2 - الفرق بين الممثلين والعملاء ——— 5
2.1- الوصف ——— 5
2.2- نظام المكتب الافتراضي ——— 5
قسم3 – خطه التعويض ——— 6
3.1- المصفوفة النوارة ——— 6
3.1.1- لوحة المسافر ——— 6
3.1.2- لوحة المتخصصون ——— 7
3.1.3- العمل على اللوحات ——— 7
3.1.4- نموذج الانتقال بين اللوحات ——— 8
3 2 الدخل المترسب ——— 11
3.2.1- تقدم الرتبة وحجم العمولة ——— 12
3.3- مكافأة إنشاء عمل جديد ——— 12
3.4- القوة المشتركة ——— 14
3.5- فترة الدفع الشهري ——— 14
قسم 4 – متنوع ——— 17

قسم 1 – مقدمة

1.1 – استراتيجية التسويق

في الماضي كانت صناعة السياحة والرحلات مليئة بالوسطاء, وهم وكلاء سياحيون يتحكمون في الحصول على المنتجات والخدمات التي توفرها خطوط الطيران وشركات تأجير السيارات والفنادق والمنتجعات وخطوط الرحلات البحرية وما شابه ذلك. أدى هذا إلى عدم مرونة بشكل كبير في خطط الرحلات بالنسبة للمستهلك حيث كان عليه أن يتابع سير الأوراق والحجوزات. ناهيك عن مكالمات التذكير الكثيرة التي كان عليه أن يقوم بها كي يتأكد من أن كل شيء يتم في موعده. وكانت الخبرة ككل كابوس بالنسبة للمسافر.

في هذه الأثناء ظهرت تي في أي إكسبريس وغيرت الطريقة التي تعمل الصناعة وفقاً لها. فمن خلال الإنترنت, قررت الشركة أن توفر راحة أكبر للمسافر. وبالتالي خلقت تي في آي إكسبريس نموذج لشبكة تسويق استغلت كل من قوة الإنترنت والدعاية الشفوية المباشرة من أجل ترويج عروضها للمتحمسين للسفر. ولم يكن هذا أفضل من حيث التكلفة فحسب, لأنه أدى إلى إقصاء الوسيط, لكن الشركة نجحت أيضاً في خلق جيل جديد من رجال الأعمال العصاميين من خلال تحويلهم إلى موزعين مستقلين لتي في آي إكسبريس.

لقد ثبت حتى الآن أن هذه الاستراتيجية فعالة ومؤثرة. وقد وهبت الاستمرارية لأعمال تي في آي إكسبريس وغيرت حياة الكثيرين في أنحاء العالم.

2.1 - شجرة الأعضاء

يعتمد نمو تي في آي إكسبريس بشكل أساسي على أفرادها. ففي اللحظة التي تصبح فيها عضواً, تصبح أيضاً موزعنا المستقل. وهذا يعني (1) أنك مؤهل رسمياً لترويج عروض تي في آي إكسبريس و(2) أنه بإمكانك بناء عملك المستقل من خلال توظيف وتدريب واستقدام أفراد آخرين في شجرتك.

إن الموزعين الذين يأخذون بزمام المبادرة وينشئون مجموعاتهم يستفيدون من خلال كسب جزء من ربح المبيعات التي يصل إليها الأفراد في هذه المجموعات. ومن أجل مكافأة هؤلاء القادة بشكل متناسب مع النجاح الذي حققوه في بناء فرق العمل فإننا نتتبع العلاقات بين جميع الموزعين بينما تتم إضافتهم من خلال الترويج الشفاهي. ونحن نتتبع هذه العلاقات بطريقتين:

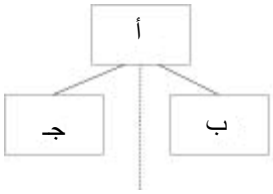
1.2.1 المجموعة متعددة الأرجل

في طريقة المجموعة متعددة الأرجل ينصب الاهتمام على "من دعا من". فإذا ما دعا موزع سبعة موزعين آخرين (تابعون), فإنه بهذا يكون لديه سبعة خطوط مختلفة (نسميها أرجل أحياناً).

إن وجود العديد من الأرجل في مجموعة التابعين يؤدي إلى كسب المزيد من المال من بنية المصفوفة ويضمن دورات أسرع في لوحة المتخصص. يمكن نظام اتباع القائد جميع الأعضاء من اتباع موزعيهم الذين شجعوهم. بالنسبة للذين في مرتبات السفراء والرؤساء, فإن المجموعة متعددة الأرجل تضمن لهم مبيعات كبرى.

1.2.2 بنية اللوحة

في طريقة بنية اللوحة, تسجل عضوين كموزع. وكل موزع يكون لديه عضو على اليسار وآخر على اليمين (كما هو موضح فيما يلي):



فعلى سبيل المثال, يقوم الموزع أ بتسجيل عضوين: الموزع ب على اليمين والموزع جـ على اليسار. في هذه, يصبح الموزع أ "متبوعاً" ويصبح الموزعان ب وجـ "تابعين" للموزع أ.

وكما هو واضح من الشكل السابق, فإن الموزعين ب وجـ لديهما نفس العلاقات بالضبط من حيث تسجيل اثنين على اليمين واليسار. إذا ما رعى الموزع أ موزعاً آخر, فإن الموزع الجديد سوف يرتبط بشكل مباشر تحت أ في البنية متعددة الأرجل, لكنه يوض الحالة

ع كفرد فائض في بنية اللوحة إما تحت ب أو جـ, ويختار النظام مكان العضو الجديد. يمسح النظام من الأعلى للأسفل ومن اليسار إلى اليمين ويمنح هذا العضو الجديد إلى الموزع الأول الغير مؤهل. وتسمى هذه العملية بـ"العضوية الفائضة". ويتم منح الموزع د كعضو فائض إلى العضو ب أو جـ أو يتم وضعه في مكان ما بالمجموعة.

يمكنك أيضاً أن تضع العضو الجديد إلى أحد التابعين لك تختاره بنفسك, وسوف يتم شرح هذا في القسم 1.2.2.1.

ملحوظة: يمكن للممثل أن يكون لديه عدد من الممثلين في مجموعته متعددة الأرجل أو شجرته لكن بنية اللوحة لا يمكن أن يكون فيها أكثر من تابعين مؤهلين أو فائضين, وبالتالي فإن جميع الأعضاء الجدد المنضمين إلى البنية متعددة الأرجل يجب أن يتم وضعهم في مكان ما في بنية اللوحة كأعضاء فائضين.

1.2.2.1 – العضو الفائض طبقاً لرغبتك

في حالة وجود عضو فائض, فإن مكانه يحدده النظام من خلال مسح قياسي يتم من الأعلى إلى الأسفل ومن اليسار إلى اليمين وينضم العضو الفائض إلى لوحة العضو طبقاً لإعدادات افتراضية. مع هذا, فإن خاصية العضو الفائض طبقاً لرغبتك هي خاصية مبتكرة عند تنشيطها لعدد معين من المدخلات فإنها تمكن الراعي من أن يقرر مكان العضو الفائض واللوحة التي ينضم إليها. وبالتالي فمن خلال تنشيط هذه الخاصية يمكن للراعي أو قائد المجموعة أن يقرر حركة اللوحة. يجب أن تكون عضواً في لوحة المسافر أو في لوحة المتخصص كي يمكنك تنشيط هذه الخاصية.

ملحوظة: إذا لم يتم تنشيط خاصية العضو الفائض طبقاً لرغبتك, فإن العضو الفائض يظل نشطاً كنظام افتراضي.

d

قسم 2: الفرق بين الممثلين والعملاء

2.1 الوصف

كي تفهم نظام المكافآت الخاص بتي في آي إكسبريس, فمن المهم أن تفهم الفرق بين الممثلين والعملاء. إن تي في آي إكسبريس هو تجارة الحصول على عملاء جدد لشراء منتجاتنا بالتجزئة. يتم منح الممثلين مكافآت بناء على المبيعات الخاصة بمنتجات الشركة (عن مبيعاتهم الشخصية ومبيعات فريقهم). لا يتم دفع أي عمولات مقابل توظيف ممثلين جدد. علاوة على ذلك, فالممثلون وحدهم هم من يوضعوا في الشجرة الثنائية (وهي تشبه المخططات المؤسسية في أي شركة أخرى).

2.2 نظام المكتب الافتراضي

إن نظام المكتب الافتراضي هو أداة إدارية على الإنترنت تشتمل على مواقع تسويقية مخصصة ونظام إداري من أجل عمل التقارير ومن أجل التتبع إلى غير هذا.

يمكن للمثلين أيضاً, وهم غالباً كذلك, أن يكونوا عملاء. مع هذا, فإن عملاء التجزئة الذين لا يعملون كممثلين يتم إدراجهم في قوائم منفصلة ولا يتم عرضهم في الشجرة الثنائية.

قسم 3 – خطة التعويض

تقدم تي في آي إكسبريس خطة التعويض الأكثر ابتكاراً وديناميةً في مجال البيع المباشر. فمن خلال 4 طرق لكسب الدخل و72% من ربح المبيعات يتم دفعه كعمولات للموزع, فإن تي في آي تقدم نظام مكافآت قوي.

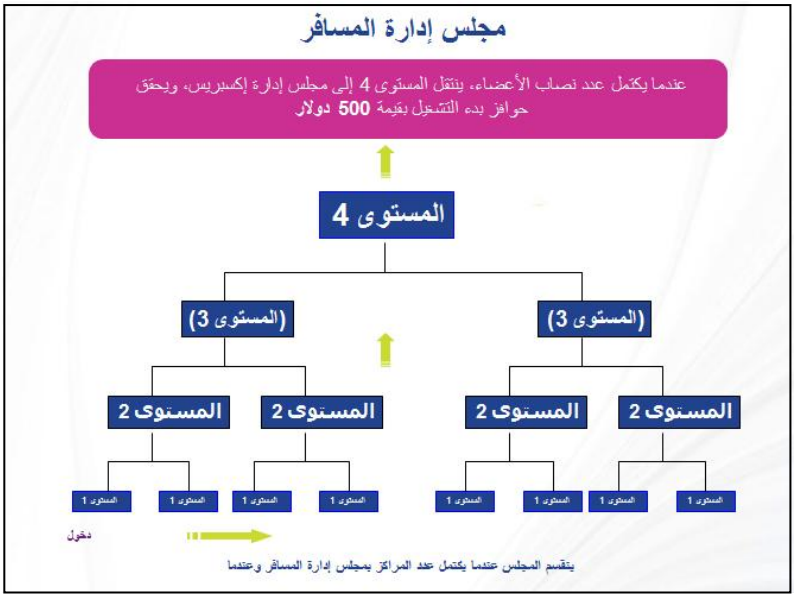
وبالإضافة إلى استخدام ومشاركة منتجات الرحلات والترفيه عالية الجودة, تقدم خطة تعويض تي في آي إكسبريس طريقة منطقية ومجزية للوصول إلى مستقبل مالي افضل. إنه برنامج يكافيء المجهودات الشخصية ويسمح بالاستفادة من الوقت بينما تساعد الآخرين في تحقيق النجاح. إنه برنامج كريم ويوفر إمكانية الحصول على دخل متميز.

توفر خطة التعويض طريقة بسيطة وواضحة للقيام بكل شيء, وأي شيء حلمت به.

3.1 – المصفوفات الدائرية

يمكن لجميع أعضاء الفريق أن يشقوا طريقهم الى قمة خطة التعويض من خلال نظام المصفوفات الدائرية. يسمح هذا النظام للأعضاء بكسب 10000 دولار امريكي مرارا وتكرارا ، هذا النظام يضمن لك النجاح ويسمح لأعضاء تي في آي بالاستفادة من جميع أعضاء الفريق الحالي باللوحة. ويتكون النظام من اللوحتين التاليتين :

3.1.1 - لوحة المسافر



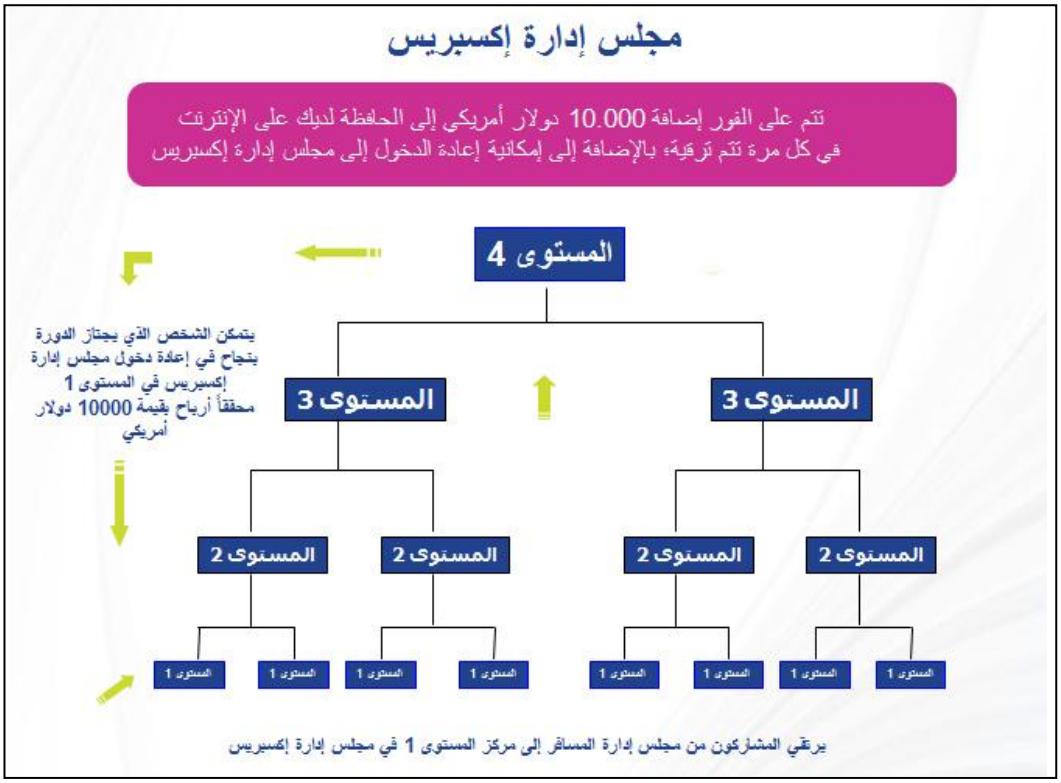
عند انضمامك إلى شركة تي في آي إكسبريس يتم وضعك في المستوى الأول في لوحة المسافر، وما أن تمتلئ اللوحة (عندما يكون بها ثمانية أعضاء في المستوى الأدنى) فإنها تنقسم الى لوحتين فرعيتين مما يتيح الانتقال الى المستوى التالي.

هنالك 4 مستويات في اللوحة ويتم دفع الأعضاء من المستوى الأول الى المستوى الرابع من خلال جهد مشترك ليخرج العضو في النهاية عن لوحة المتخصص. إنها الخطة الوحيدة بالعالم التي تضمن النجاح لجميع أعضاء الفريق والعمل في كيان واحد بحيث يساعد كل منهم الآخر لشق الطريق الى مختلف الرتب المدرجة في خطة التعويض .

عند الخروج من لوحة المسافر ، تحصل على عمولة بمبلغ 250 دولار و ايفوشن بقيمة 250 دولار امريكي، ويمثل هذا ربح إجمالي قدره 500 دولار امريكي. تنقسم اللوحة مرة أخرى عدما تمتلئ جميع المواضع بها, وبعدها يكون على كل عضو أن يجد اثنين تحته كي يصبح مؤهلاً.

3.1.2. - لوحة المتخصص

عندما تخرج من لوحة المسافر تحصل على مكان في المستوى الأول في لوحة المتخصص، وتعمل هذه اللوحة تماما كلوحة المسافر، الاختلاف الوحيد هو انك ترتفع عندما يرتقي احد التابعين لك من لوحة المسافر الى لوحة المتخصص، الأعضاء الجدد لا يمكنهم الانضمام الى لوحة المتخصص مباشرة، وتتغير رتبتك الى معاون فضي بمجرد انتقالك الى لوحة المتخصص .

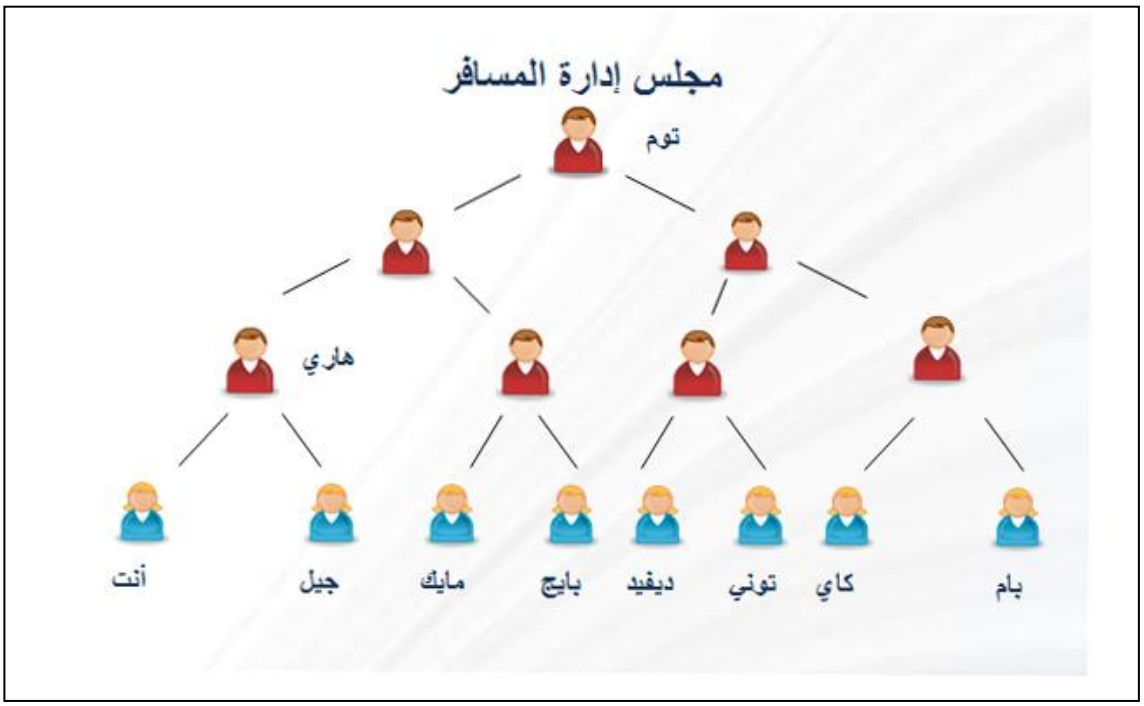


عندما تمتلئ اللوحة, فإنها تنقسم إلى لوحتين فرعيتين, مما يعطي العضو الفرصة للتقدم إلى المستوى التالي ويخرج المعاون في المستوى الرابع رابحاً 10000 دولار أمريكي يتم إضافتها إلى محفظته الإلكترونية على الفور. هذا ليس كل شيء, حيث يمنح الأعضاء دخول مرة أخرى للوحة المتخصص لكي يحصلوا على 10000 دولار أمريكي مرة أخرى. يتم تدوير هذه العملية لتتكرر مرة بعد مرة مما يمكن أعضاء تي في آي إكسبريس لإنهاء الدورة بشكل شهري وأسبوعي ويومي. إن هذه اللوحة تعد باحتمالية مكسب لا حدود له. كل ما يحتاجه الأعضاء لإنهاء الدورة في لوحة المتخصص أن يساعدوا عضوين تحتهما كي يدخلا إلى لوحة المتخصص. هذا يؤهل العضو للعمولات على الفور.

3.1.3 – العمل في اللوحتين

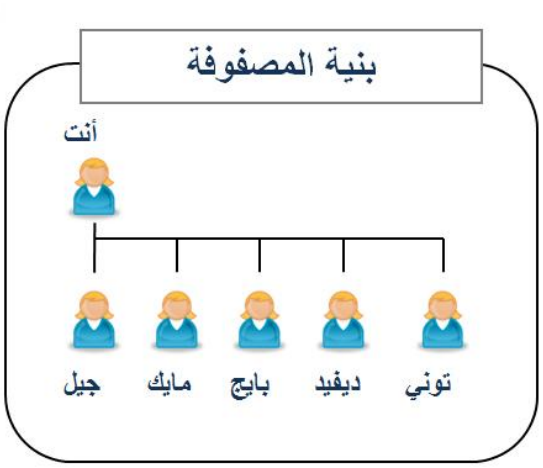
العمل في كلا اللوحتين المذكورتين متشابه تماماً ويمكن شرحه من خلال المثال التالي.

لو أن العضو "س" تم تقديمه بواسطة هاري ودخل إلى لوحة المسافر. لقد تسلم "س" المكتب الإلكتروني الخاص به وبدأ يرعى ويشجع أفراد آخرين. أدخل "س" جيل وأربعة أفراد آخرين. وتم إدخال عضوين آخرين إلى اللوحة بواسطة أعضاء آخرين.



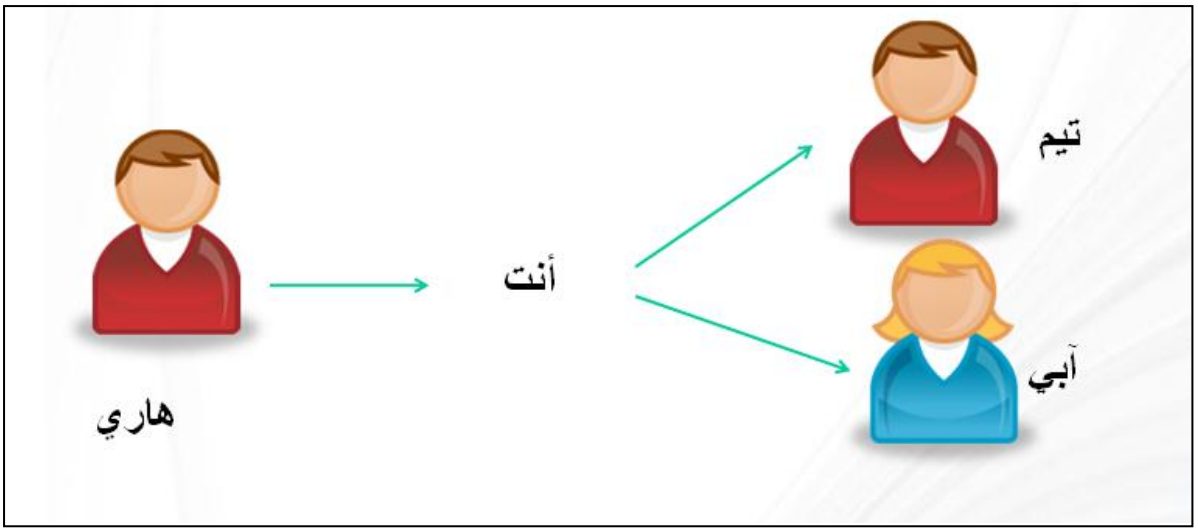
إن جون والأفراد الآخرون الذين دعاهم "س" دخلوا إلى لوحة المسافر الخاصة بـ"س" وهم موجودون في بنية المصفوفة الخاصة بـ"س".
عندما يصبح عدد الأشخاص في لوحة المسافر ثمانية, تنقسم اللوحة إلى لوحتين جديدتين ويتحرك الفرد الموجود في المستوى 4 إلى لوحة المتخصص ويتسلم 500 دولار أمريكي تمهيداً لكسب المزيد من المال.

3.1.4 – نموذج الانتقال بين اللوحات

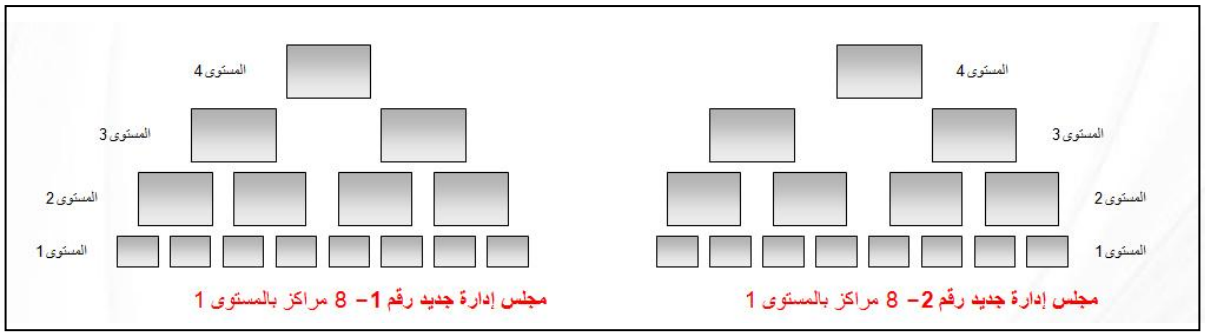


في القسم الأخير تم ضرب مثال على طريقة عمل اللوحة من أجل مزيد من الفهم وفي هذا القسم نضرب مثالاً على الانتقال بين اللوحات.

في المثال الموضح بالأسفل
- "س" تمت دعوته بواسطة هاري
- "س" دعا تيم وأبي



تم دعوة أعضاء جدد بواسطة الأعضاء الموجودين في لوحة المسافر.

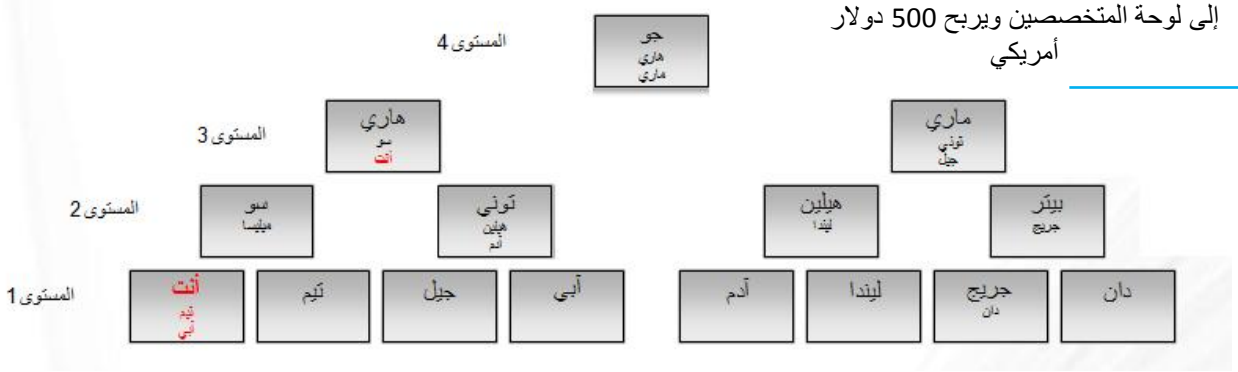


وبالتالي يتم ترتيب اللوحة طبقاً للخطوات التالية:

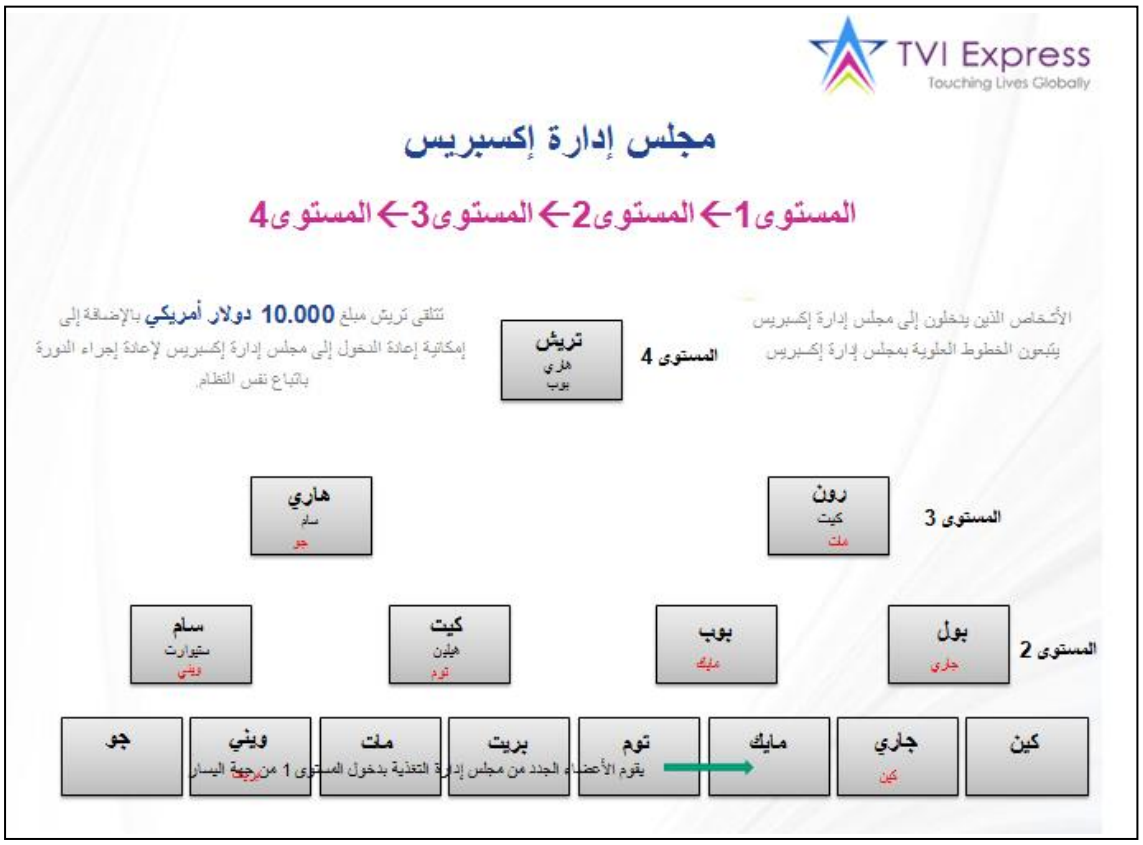
1) يبحث النظام عن أعضاء لديهما مرتين من المبيعات ويضعهم بالترتيب من الأعلى للأسفل ومن اليسار إلى اليمين.
2) يبحث النظام عن أعضاء لهم مبيعات في مرة واحدة ويضعهم بالترتيب من الأعلى للأسفل ومن اليسار إلى اليمين.
3) يبحث النظام عن أعضاء ليس لهم أي مبيعات ويضعهم بالترتيب من الأعلى للأسفل ومن اليسار إلى اليمين.

الترتيب النهائي للوحة

ينهي جو دورته ويخرج من لوحة المسافر إلى لوحة المتخصصين ويربح 500 دولار أمريكي



الأعضاء الجدد المؤهلين من لوحة المسافر لدخول المستوى الأول من لوحة المتخصص من اليسار.



3.2- الدخل المترسب

لقد تم تصميم خطة تعويضات تي في أي لمنح أعضائها دخلاً منتظماً أسبوعياً. ونظام المصفوفة المبتكر لا يخلق فحسب فرصاً للدخل طويل المدى ولكن أيضاً يساعد في كسب كمية كبيرة من الدخل كل أسبوع.

بمجرد خروج العضو من لوحة المسافر، يصبح مؤهلاً للحصول على الدخل المتبقي بغض النظر عن مكافآت اللوحة الكبيرة. فيبدأ العضو في الحصول على 3 ٪ من إيرادات مبيعات المجموعة الموجودة في شبكتك بالفعل والتي تصل إلى 10 ٪ على كل عملية بيع في مؤسستك حتى مستويات لا نهائية.

3.2.1- تقدم الرتبة وحجم العمولة

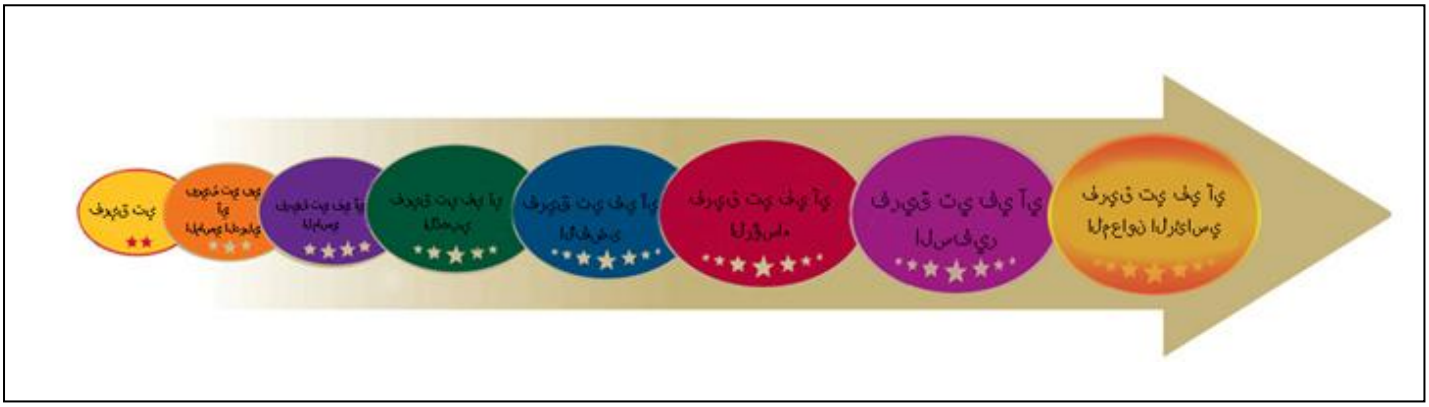
تتقدم الرتبة عندما يقدم العضو اثنين من القادة في أرجل مختلفة بنفس الرتبة. على سبيل المثال، يتحول المعاون إلى معاون ماسي من معاون ذهبي عندما يقدم معاونين ذهبيين في اثنين من الأرجل المختلفة، ويتحول إلى معاون دولي ماسي من معاون ماسي عندما يقدم اثنين من المعاونين الماسيين في منظمته في اثنين من الأرجل المختلفة.

يتم تقديم العمولات حتى مستويات لانهائية استناداً إلى الحسابات التفاضلية في منظمة العضو. وفيما يلي مخطط رتب القيادة المختلفة والعمولات المتضمنة:

- معاون فضي: 3 ٪ من مبيعات المجموعة
- معاون ذهبي: 5 ٪ من مبيعات المجموعة
- معاون ماسي: 6.5 ٪ من مبيعات المجموعة
- ماسي دولي: 8 ٪ من مبيعات المجموعة
- معاون بلاتيني: 9 ٪ من مبيعات المجموعة
- معاون رئاسي: 10 ٪ من مبيعات المجموعة
- السفير: 10 ٪ من مبيعات المجموعة + 1 ٪ مكافأة إنشاء عمل جديد
- الرئيس: 10 ٪ من مبيعات المجموعة + 0.5 ٪ مكافأة إنشاء عمل جديد + القوة المشتركة

ملاحظة: الرؤساء يحصلون على حصة من أرباح الشركة من خلال المشاركة في القوة المشتركة.

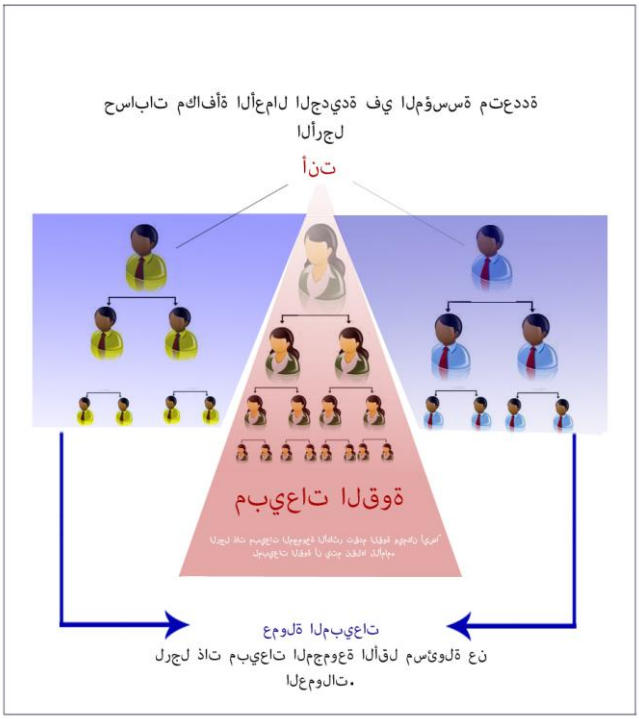
في تي في أي، يحقق العضو مختلف الرتب بينما يتقدم خلال خطة التعويض محققاً دخلاً كبيراً



3.3- مكافأة إنشاء عمل جديد

مكافأة إنشاء أعمال جديدة هي مصدر إضافي للدخل يتم تقديمه على مستوى السفراء (عندما تحصل على معاونين رئاسيين اثنين من الأرجل المختلفة) من أجل جعل الأمور أسهل ويساعد القادة على كسب المزيد في وقت أقل.

يستند أصل نظام مكافأة إنشاء عمل جديد على الدافع وراء ضمان وجود مصدر ثابت للدخل بالنسبة لجميع السفراء والرتب الأعلى حتى بعد الاقتطاع، أي حتى بعد مرحلة اقتطاع الدخل المترسب من الرتب الأدنى بنفس النسبة. ومن أجل ضمان الأمر نفسه، يتم حساب مبيعات المجموعة تحت نفس النسبة المئوية لحامل الرتبة بشكل منفصل في كل رجل. في حالة مثالية للشجرة الثنائية، يتم تصنيف الرجل ذات مبيعات المجموعة الأكثر على أنها رجل القوة المسئولة عن قوة المبيعات، والرجل ذات مبيعات المجموعة الأقل يتم تصنيفها على أنها رجل العمولة المسئولة عن العمولة على المبيعات، وبالتالي في حالة السفير، يقدم النظام 1 ٪ من العمولة على المبيعات، وفي حالة الرئيس، يقدم النظام 0,5 ٪ من العمولة على المبيعات إلى المحفظة الإلكترونية للحساب المؤهل. والفرق بين مبيعات القوة ومبيعات العمولة يتم نقله وإضافته إلى مبيعات القوة في الشهر التالي.



إذا كان هناك أكثر من رجلين، فهذا النظام سيعتبر الرجل الأقوى ذات أكبر عدد من المبيعات على أنها رجل القوة، ويجمع مبيعات جميع الأرجل الأخرى للمقارنة مع رجل القوة. فإذا كان مجموع مبيعات الأرجل أخرى لا يزال أقل من رجل القوة، سوف يعتبر المجموع مبيعات الرجل الأضعف/مبيعات العمولة وسيتم تقديم 1٪ أو 0.5٪ من العائدات من مبيعات الرجل الأضعف إلى حساب السفير أو الرئيس على التوالي. واذا كان مجموع المبيعات أكثر من مبيعات رجل القوة، سوف تكون رجل القوة هي الرجل الأضعف وسيتم حساب نسبة مكافأة الأعمال الجديدة على أساس المبيعات في رجل القوة الأقوى مع إحالة المبيعات المتبقية للشهر التالي.

3.4- القوة المشتركة

توزع تي في آي إكسبريس 2 ٪ من أرباحها الكلية بين جميع الرؤساء في شكل قوة مشتركة.

مفهوم القوة المشتركة يضمن لك دخل دائم مما يمنح العضو الفرصة لاحتلال مكانة رئيسية باللوحة الاستشارية للشركة.

3.5- فترة الدفع الشهري

يتم تطبيق لوحة المدفوعات على الفور على محافظ الانترنت المؤهلة، ولكن يتم صرف العمولات الشهرية المتبقية، والقوة المشتركة والمكافأة على الأعمال الجديدة شهرياً، في اليوم العاشر من الشهر التالي لنهاية فترة الدفع الشهري. وفترة المدفوعات الشهرية المتبقية فترة تبدأ في اليوم الأول من كل شهر في الساعة 12:00:00 مساءً حسب توقيت المنطقة الشرقية في الولايات المتحدة وتنتهي في اليوم الأخير من كل شهر في الساعة 11:59:59 (منتصف الليل) بتوقيت المنطقة الشرقية في الولايات المتحدة (انظر الشكل 1).

نموذج شهر						
الأحد	الاثنين	الثلاثاء	الأربعاء	الخميس	الجمعة	السبت
1 البداية	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10 يوم الدفع	11	12
13	14	15				

شكل 1. مثال لفترة الدفع الشهري ويوم الدفع.

قسم 4 – متنوع

4.1 - تكاليف الاسترداد واستعادة الأموال

تحتفظ تي في آي إكسبريس لنفسها بالحق في استرداد حجم المبيعات المقدم أو العمولات المدفوعة لممثل في أي وقت يتم فيه إعادة عمولة الشراء من أي نوع إلى العضو.

4.2 - مسرد المصطلحات

4.2.1 - العميل النشط

العميل الذي يمتلك عضوية تي في آي إكسبريس نشطة ومدفوعة.

4.2.2. - الممثل النشط

الممثل النشط هو ممثل إما 1) قام ببيع واحد على الأقل من منتجات تي في آي إكسبريس أو باعه إلى عميل تجزئة خلال الشهر الحالي، أو 2) الذي يمتلك منتجاً شخصيا حالياً ونشطاً.

4.2.3 - الرتبة النشطة

مصطلح "رتبة نشطة" يشير إلى الرتبة الحالية للممثل، على النحو الذي تحدده خطة تعويضات تي في آي إكسبريس، لأي شهر أو فترة مبيعات. ولكى يعتبر "نشط" فيما يخص رتبة معينة، يجب أن يفي الممثل بالمعايير المنصوص عليها في خطة تعويضات تي في آي إكسبريس بالنسبة لرتبته. (راجع تعريف "رتبة" أدناه).

4.2.4 - اتفاقية

العقد المبرم بين الشركة وكل ممثل يتضمن موافقة الممثل، وسياسات وإجراءات تي في آي إكسبريس، وخطة تعويضات تي في آي إكسبريس، ونموذج تسجيل الشركة (عندما تسمح الظروف)، وكلها مصاغة في شكلها الحالي وبصيغتها المعدلة من قبل تي في آي إكسبريس وفق تقديرها وحدها. ويشار إلى هذه الوثائق باسم "الاتفاقية".

4.2.5 - مركز العمل (بطاقة تعريف العضو)

العقدة أو "المكانة" في شجرة تي في آي إكسبريس، والتي أنشأها التحاق الممثل بالشركة، من خلال شراء عضوية، والتي تتبع المبيعات التي يقوم بها الممثل وفريق الممثل.

4.2.6 - الإلغاء

إنهاء أعمال ممثل.

4.2.7 - منتجات / خدمات العمولة

جميع منتجات وخدمات تي في آي إكسبريس التي يتم دفع العمولات والمكافآت عليها.

4.2.8- الشركة

مصطلح "الشركة" عندما يتم استخدامه في الاتفاقية يعني تي في آي إكسبريس المحدودة.

4.2.9 - تابع

انظر "منظمة تسويق" أدناه.

4.2.10 - تقرير نشاط التابعين

تقرير شهري تضعه تي في آي إكسبريس يوفر بيانات هامة تتعلق بهويات الممثلين، ومعلومات المبيعات، ونشاط مشاركة كل مؤسسة تسويق خاصة بالممثل. هذا التقرير يحتوي على معلومات تجارية سرية تعد ملكية خاصة لتي في آي إكسبريس.

4.2.11 - رجل التابع

كل شخص مشارك مباشرة تحت ممثل ومنظمته التسويقية يمثل "رجل" واحدة في منظمة تسويق الممثل. ويمكن لكل مركز أعمال امتلاك أرجل متعددة.

4.2.12 - العميل النهائي

الشخص الذي يشتري منتجات تي في آي إكسبريس للاستخدام الشخصي.

4.2.13 - المشارك

الممثل الذي يوظف ويسجل ممثلاً آخر في فرصة عمل أو عميل جديد. وهو عادة ما يكون داعي الممثل أو العميل الجديد.

4.2.14 - مبيعات المجموعة

قيمة عمولة منتجات تي في آي إكسبريس التي تحققها منظمة تسويق الممثل. ومبيعات المجموعة تشمل المبيعات الشخصية للممثل المقصود.

4.2.15 - المستوى

طبقات الممثلين التابعين في منظمة تسويق ممثل معين. وهذا المصطلح يشير إلى العلاقة بين ممثل نسبة إلى ممثل متبوع معين، والتي تحدد من خلال عدد الممثلين بينهما والذين يرتبطون بهما من خلال الدعوة. على سبيل المثال، إذا كان أ قد دعا ب الذى بدوره دعا ج الذي دعا د الذي دعا هـ، فإن هـ يكون على المستوى الرابع بالنسبة إلى أ.

4.2.16 - المصفوفة

الأرجل في هيكل تسويق الممثل الذي بدأ أولاً بالممثل بعد دعوة ممثل آخر شخصياً، ثم توسعت من خلال توظيف ممثلين بشكل شخصي وتكرار هذه العملية. وشجرة الممثل تشبه شجرة الرعاية العائلية. وهى تتكون من أولئك الذين قام الممثل بتوظيفهم شخصياً والأشخاص الذين وظفوهم بشكل شخصي، وما إلى ذلك. و المعاونية الفائضة لن تضيف إلى الشجرة.

4.2.17 - منظمة تسويق

الممثلين التابعين الذين دعاهم ممثل معين.

4.2.18 - مواد تي في آي إكسبريس الرسمية

حرفياً، أشرطة الصوت أو الفيديو، وغيرها من المواد التى تصنعها، وتطبعها، وتنشرها وتوزعها تي في آي إكسبريس إلى الممثلين.

4.2.19 - الرتبة

"اللقب" الذي حققه الممثل حسب خطة تعويضات تي في آي إكسبريس.

4.2.20 - الداعي

الممثل الذي يتم نسب الخطوط الأمامية له عندما يلتحق ممثل جديد بالشركة.

4.2.21 - المتبوع

هذا المصطلح يشير إلى الممثل أو الممثلين في المستوى الأعلى من مستوى ممثل معين في الدعوة في اتجاه لأعلى حتى الشركة. ويمكن قولها بشكل معكوس، خط الدعاة الذي يربط بين أي ممثل معين والشركة.