TVI Express Panduan Rencana Kompensasi

Daftar Isi

BAGIAN 1 – PENDAHULUAN 3
1.1-Strategi Pemasaran 3
1.2-Silsilah 3
1.2.1 -Organisasi Banyak Leg (Kaki) 3
1.2.2 -Organisasi Board 4
1.2.2.1-Spill by Will 4
BAGIAN 2 – PERBEDAAN PERWAKILAN & PELANGGAN H/P 5
2.1 -Penjelasan 5
2.2 -Sistem Bisnis Kantor Maya 5
BAGIAN 3 – RENCANA KOMPENSASI 6
3.1 -Matriks Berputar 6
3.1.1 -Traveller Board 6
3.1.2 -Express Board 7
3.1.3 -Cara Kerja Board 7
3.1.4 -Contoh gerakan pada Board 8
3.2 -Pendapatan Berkesinambungan (RI/ResidualIncome) 11
3.2.1 -Kemajuan Peringkat dan Struktur Komisi 12
3.3 -Pendapatan Tambahan untuk Peringkat Ambassador (BGB/Business Generation Bonus) 12
3.4 -Power Pool 14
3.5 -Monthly Pay Period (Periode Pembayaran Bulanan) 14
BAGIAN 4 – RUPA-RUPA 17

Biikagian 1 – PENDAHULUAN

1.1 - Strategi Pemasaran

Pada masa lalu, industri perjalanan dan pariwisata dipenuhi dengan pedagang– agen perjalanan yang mengendalikan akses pada produk dan jasa yang disediakan oleh jawatan penerbangan, persewaan mobil, hotel, jalur pelayaran dan semacamnya. Hal ini menimbulkan banyaknya ketidakfleksibelan rencana bagi pelanggan, karena mereka harus terus memantau urusan administrasi dan reservasi. Belum lagi, banyaknya telepon pengingat yang harus mereka lakukan untuk memastikan bahwa segala sesuatunya berjalan dengan lancar. Pengalaman keseluruhan itu menjadi mimpi buruk bagi pelancong.

Pada saat yang genting inilah TVI Express memasuki industri ini dan mengubah cara industri beroperasi. Dengan meningkatnya waring wera wanua, diputuskanlah untuk menambah kenyamanan bagi pelancong. TVI Express membuat model pemasaran jaringan, yang meningkatkan kekuatan Internet dan iklan dari-mulut-ke-mulut untuk mempromosikan tawarannya ke penggemar jalan-jalan. Selain hemat biaya, karena ini memotong perantara, perusahaan juga berhasil menciptakan generasi baru pengusaha, dengan menjadikan mereka distributor mandiri TVI Express.

Sampai sekarang, strategi ini telah terbukti efisien dan efektif. Strategi ini menambah kelangsungan hidup bisnis TVI Express, dan telah mengubah kehidupan banyak orang di seluruh dunia.

1.2 Silsilah

Pertumbuhan TVI murni berdasarkan orang-orangnya. Saat Anda menjadi anggota TVI Express, Anda juga menjadi Distributor Mandiri kami. Artinya, (1) Anda secara resmi berhak mempromosikan tawaran TVI Express dan (2) Anda dapat membangun bisnis mandiri dengan merekrut, melatih, dan menarik banyak orang menjadi anggota TVI Express.

Distributor yang mengambil inisiatif untuk membangun organisasi penjualan memperoleh keuntungan dari pendapatan penjualan yang dihasilkan organisasi. Untuk menghargani keberhasilan pemimpin ini secara proporsional, mereka memiliki tim pembangun, kami melacak hubungan antara semua Distributor, ketika mereka ditambahkan dari mulutkemulut. Kami melacak hubungan ini dengan dua cara:

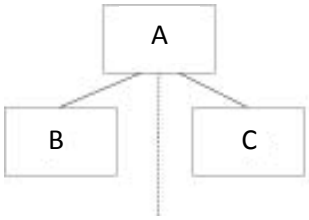
1.2.1 OrganisasiBanyak Kaki

Dalam pendekatan Organisasi Banyak Kaki, ini hanya tentang ‘Siapa mensponsori siapa’. Jika distributor mensponsori tujuh distributor (atau downline) lainnya secara pribadi dibawahnya, dia memiliki tujuh line yang berbeda (kadang-kadang disebut ‘leg’ (kaki)).

Dibukanya beberapa leg di downline memungkinkan diperolehnya lebih banyak uang dari struktur matriks dan juga memastikan siklus yang lebih cepat dalam Express Board. Sistemikutipimpinan membuat semua anggota mengikuti sponsor mereka. Bagi mereka yang ada di peringkat Ambassador dan Crown Ambassadors, organisasi banyak leg memastikan Power Sales.

1.2.2 Organisasi Board

Pada pendekatan Organisasi Board, sebagai distributor, Anda mendaftarkan dua anggota. Masing-masing distributor memiliki satu anggota di kiri dan kanan (seperti ditunjukkan di bawahini):



Misalnya, Distributor A mendaftarkan dua anggota: Distributor B (kiri) dan Distributor C (kanan). Dalam hal ini, Distributor A menjadi 'Upline' sedangkan Distributor B dan C menjadi 'Downline' dari Distributor A.

Seperti ditunjukkan pada gambar di atas, Distributor B dan C masing-masing memiliki hubungan yang sama, kiri dan kanan. Jika Distributor A mensponsori distributor lainnya, distributor baru akan langsung dihubungkan di bawah A dalam struktur banyak leg; namun, distributor ini akan ditempatkan sebagai spill di organisasi board di bawah B atau di bawah C, dan sistem memilih pada spill mana anggota baru akan ditempatkan. Sistem memindai, atas ke bawah dan kiri ke kanan, dan mendistribusikan orang yang baru bergabung ini ke distributor pertama yang tidak terkualifikasi. Proses ini disebut 'Spillover'. Distributor D akan ditugaskan sebagai spill pada B atau C atau di manapun di organisasi mereka.

Anda juga memiliki opsi menempatkan anggota baru dan mendistribusikan spill ke salah satu downline Anda sesuai pilihan Anda; ini dijelaskan di bagian 1.2.2.1 di bawah ini.

Keterangan: Seorang Perwakilan bisa memiliki sejumlah Perwakilan di organisasi banyak leg atau Pohonnya, namun organisasi board tidak dapat memiliki lebih dari dua downline atau spill berkualifikasi, sehingga semua anggota baru yang bergabung pada organisasi banyak leg harus ditempatkan di mana pun di organisasi board sebagai spillover..

1.2.2.1 – Spill by Will

Pada Spillover, seperti yang dijelaskan di atas, penempatan spill diputuskan oleh sistem melalui pemindaian standar yang dijalankan dari atas ke bawah & kiri ke kanan dan spill bergabung ke board sponsor yang asli secara default. Namun, Spill by Will adalah fitur revolusioner yang jika diaktifkan untuk sejumlah entri khusus akan memungkinkan sponsor memutuskan penempatan spill dan board yang bergabung. Jadi, dengan mengaktifkan fitur Spill by Will, sponsor atau pemimpin grup dapat memutuskan gerakan board. Anda perlu menjadi anggota terkualifikasi di Traveller Board atau di Express Board untuk mengaktifkan "Spill by Will".

Keterangan: Jika Spill by Will tidak diaktifkan, Spill Over tetap aktif sebagai sistem default.

BAGIAN 2 PERBEDAAN ANTARA PERWAKILAN DAN PELANGGAN

2.1 Deskripsi

Untuk memahami Rencana Kompensasi TVI Express, maka penting untuk memahami perbedaan antara Perwakilan dan Pelanggan. TVI Express bergerak dalam bisnis untuk memperoleh pelanggan baru yang membeli produk ritel kami. Perwakilan diberi kompensasi berdasarkan penjualan produk TVI Express (baik penjualan pribadi mereka, maupun penjualan yang dilakukan oleh tim mereka). Tidak ada komisi yang dibayarkan untuk perekrutan Perwakilan baru. Selain itu, hanya Perwakilan yang ditempatkan di Pohon Biner (seperti grafik organisasi dalam bisnis lainnya)

2.2 Sistem Bisnis Kantor Virtual

Representative Business System (RBS) atau Sistem Bisnis Perwakilan adalah sarana backoffice online yang mencakup Situs Web Pemasaran yang Dipersonalisasi dan Sistem Backoffice untuk pelaporan, pelacakan dan kebutuhan lainnya.

Perwakilan juga bisa menjadi, dan sering kali merupakan, Pelanggan. Namun, Pelanggan Ritel yang BUKAN Perwakilan dicantumkan terpisah dan TIDAK ditampilkan dalam Pohon Biner.

BAGIAN 3 – RENCANA KOMPENSASI

TVI Express menawarkan rencana kompensasi yang paling inovatif dan dinamis dalam industri penjualan langsung. Dengan 4 cara untuk memperoleh pendapatan dan 72% pendapatan penjualan yang dibayarkan dalam komisi distributor, TVI adalah peluang penghargaan yang sangat hebat.

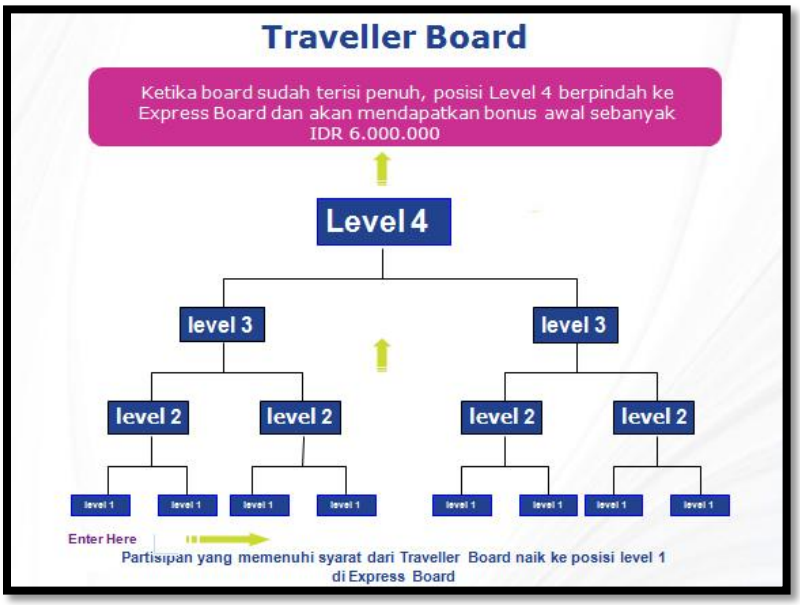
Selain menggunakan dan berbagi produk perjalanan dan pariwisata berkualitas tinggi "tanpa kompromi", Rencana Kompensasi TVI Express memberi jalur yang logis dan menghargai untuk masa depan finansial yang lebih baik. Rencana ini menghargai upaya pribadi dan memungkinkan waktu peningkatan sekaligus membantu orang lain meraih kesuksesan. Rencana ini bersifat dermawan dan memberi potensi pendapatan yang substansiil.

Rencana kompensasi TVI memberi jalan yang jelas dan sederhana untuk mencapai segalanya, bahkan bermimpi. Empat cara mendapatkan komisi:

3.1 – Matriks Berputar

Semua anggota TVI Express mencari jalan untuk mencapai bagian teratas rencana kompensasi melalui sistem Matriks Berputar. Sistem ini memungkinkan anggota memperoleh **IDR 90.000.000** lagi dan lagi. Sistem ini memastikan keberhasilan dan membantu anggota TVI Express mendanai upaya semua anggota tim saat ini dalam dua board: Traveller Board dan Express Board.

3.1.1 – Traveller Board

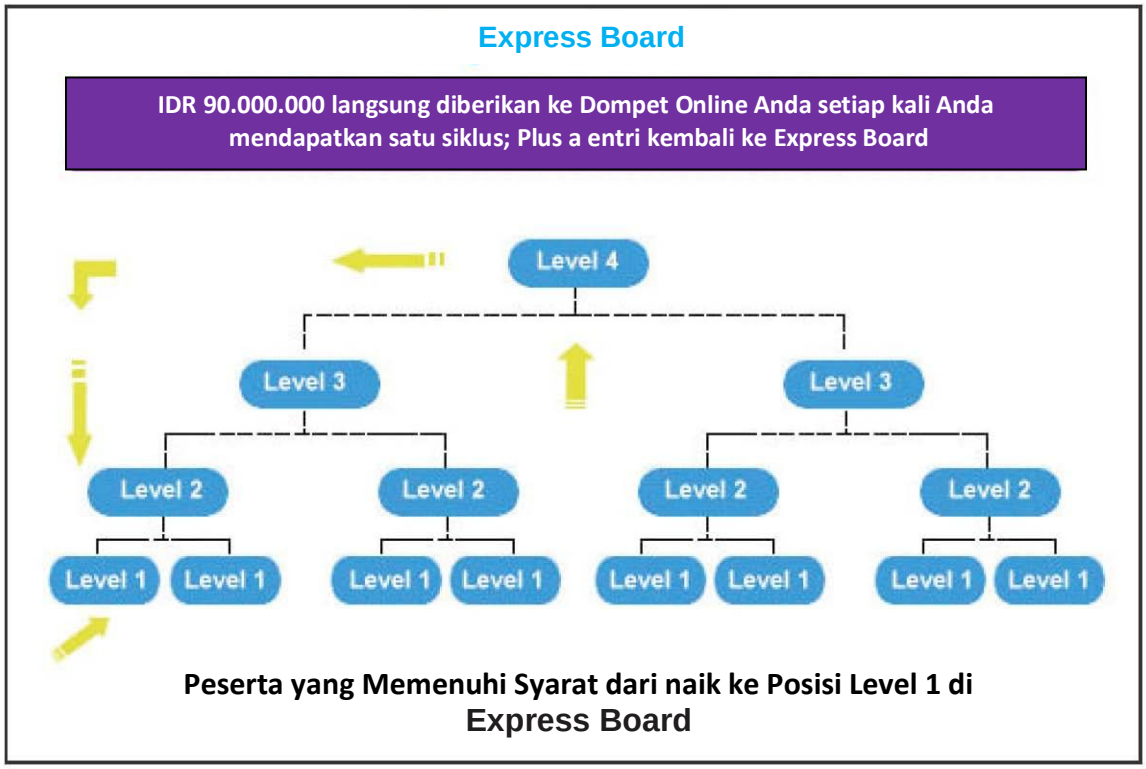


Ketika bergabung dengan TVI Express, anggota diposisikan di Level 1 pada Traveller Board. Jika board terisi (jika ada delapan anggota di level dasar), board akan dibagi menjadi dua sub- board, yang meningkatkan anggota ke level berikutnya.

Ada empat level di setiap board, dan anggota didorong dari Level 1 ke Level 4 dengan upaya bersama sehingga pada akhirnya keluar dari Express Board. Ini satu-satunya rencana di dunia, di mana semua tim bekerja sama sebagai satu kesatuan tunggal dan membantu satu sama lain untuk mencapai peringkat yang berbeda yang termasuk dalam rencana kompensasi.Jika Anda keluar dari Traveller Board, Anda memperoleh komisi IDR 3.000.000 dan e-Voucher senilai IDR 3.000.000, yang menyumbangkan keuntungan total IDR 6.000.000. Board terpisah lagi jika semua posisi terisi. Setelah itu, masing-masing anggota ini perlu memiliki dua orang agar mereka terkualifikasi.

3.1.2 – Express Board

Jika cycle out (putaran keluar) dari Traveler board dilakukan, anggota mendapatkan posisi pada Level 1 di Express board. Express board bekerja dengan cara yang sama seperti Traveler Board, satu-satunya perbedaannya, level Anda di board meningkat jika downline datang dan mengisi Express board. Anggota baru tidak dapat langsung bergabung dengan Express board. Peringkat berubah ke Silver Associate begitu anggota mencapai Express Board.



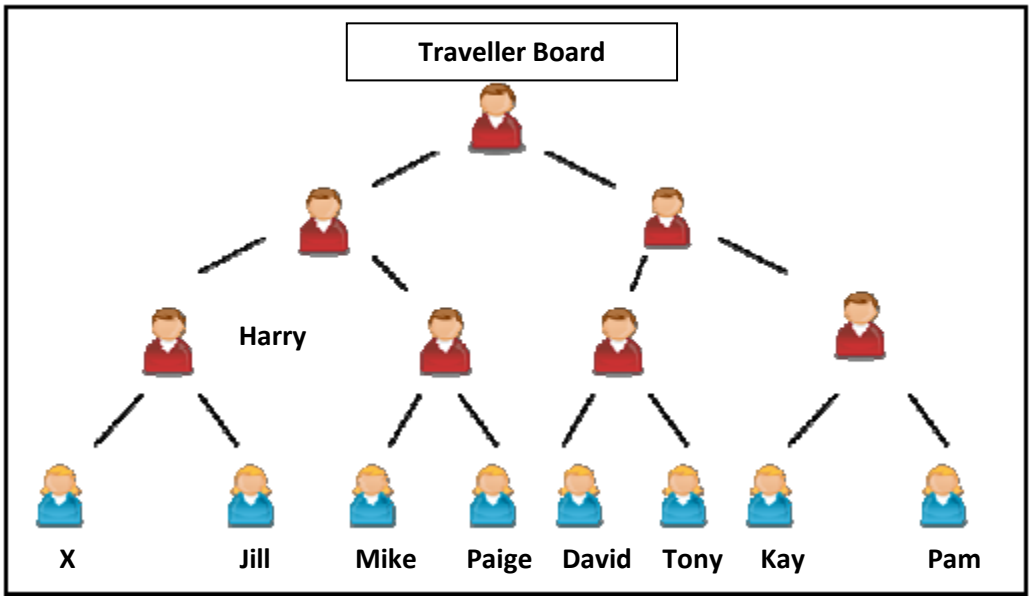
Jika Board terisi, Board terbagi menjadi dua sub-board, yang meningkatkan anggota ke level berikutnya, dan Associate di Level 4 melakukan cycle out dan mendapatkan mega bonus IDR 90.000.000 yang langsung dimasukkan ke dalam dompet online.

Bukan hanya itu, anggota juga mendapatkan entri kembali ke Express Board untuk menghasilkan IDR 90.000.000 lagi dengan cara putar yang sama. Proses ini terus terjadi, sehingga anggota TVI Express dapat memperoleh bonus setiap bulan, setiap minggu, dan bahkan setiap hari. Board ini menjanjikan potensi pendapatan yang tak terbatas. Satu-satunya yang diperlukan agar anggota melakukan cycle out dari Express Board adalah membantu dua downline mereka melakukan cycle out dari Express Board. Hal ini akan langsung mengkualifikasi anggota dalam mendapatkan komisi.

3.1.3 – Cara Kerja Board

Cara kerja dua board yang disebutkan di atas sama persis & dapat dijelaskan melalui contoh di bawah ini.

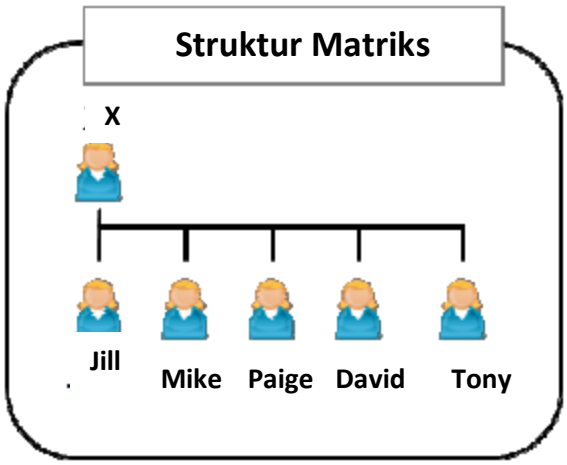
Anggota baru 'X' diperkenalkan oleh Harry dan dimasukkan dalam Traveller Board. 'X' menerima kantor mayanya & mulai mensponsori orang. ''X' kemudian memperkenalkan Jill & empat orang lainnya. Dua orang lainnya diperkenalkan oleh anggota lain yang ada di Board.



Jill orang lainnya yang diperkenalkan oleh 'X' dimasukkan ke dalam Traveller board X dan dimasukkan ke dalam Struktur Matriks X.

Jika 8 orang mengisi Traveller Board, maka board terbagi menjadi 2 board baru dan orang di Level 4, berpindah ke Express Board sehingga memperoleh IDR 6.000.000 untuk mendapatkan pembayaran berikutnya.

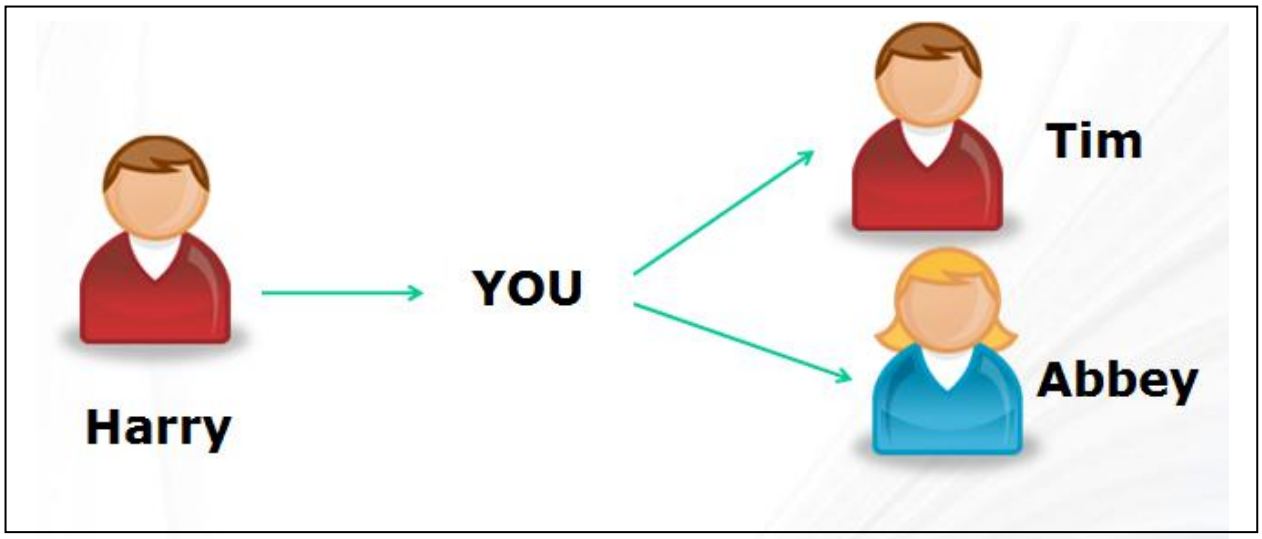
3.1.4 – Contoh gerakan pada Board



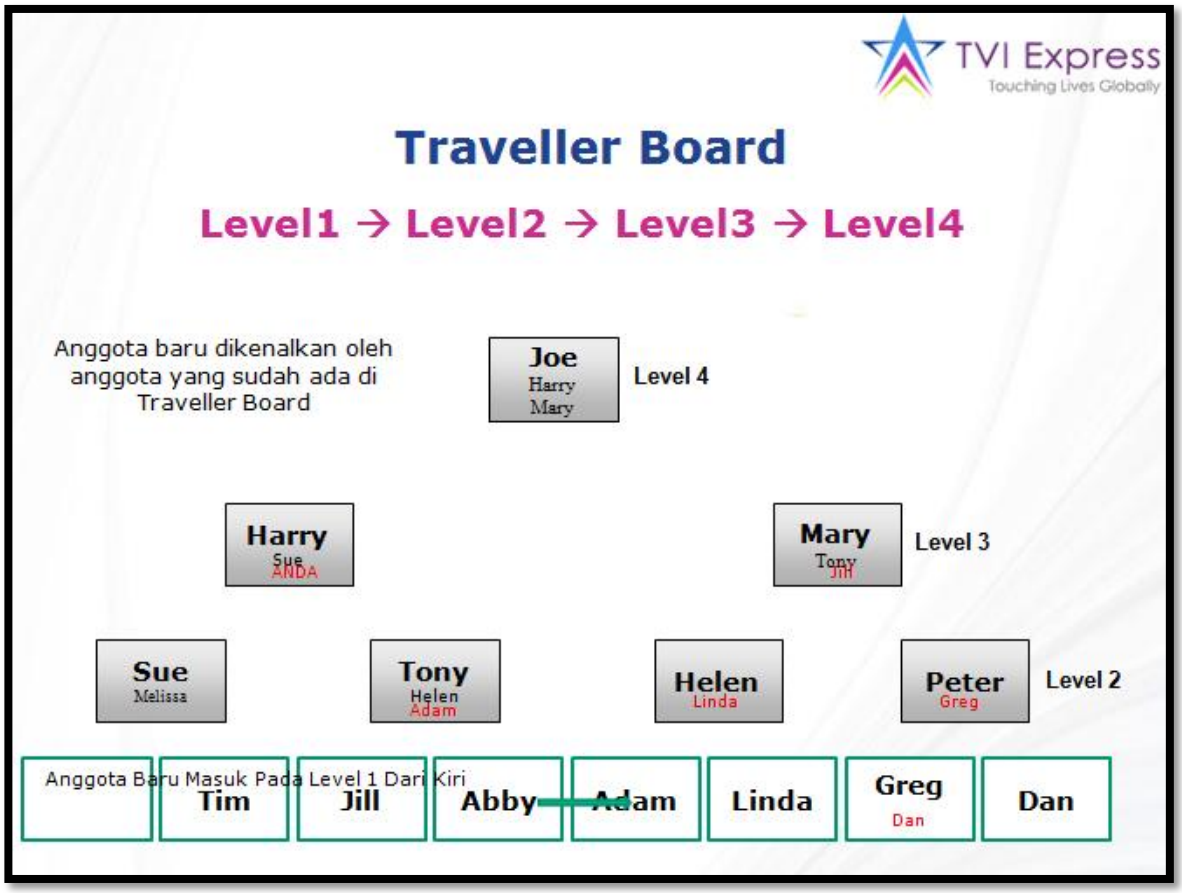
Pada bagian terakhir, cara kerja board diilustrasikan agar dapat dipahami secara lebih baik & di bagian ini, diilustrasikan gerakan pada board.

Pada contoh yang diilustrasikan di bawah ini,

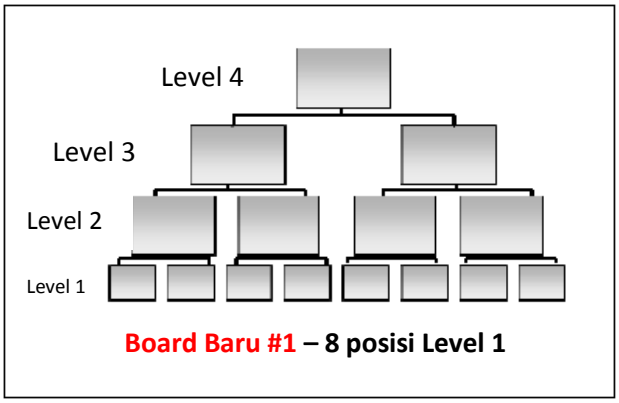
- ‘X’ diperkenalkan oleh **Harry**
- ’ memperkenalkan **Tim** dan **Abbey**

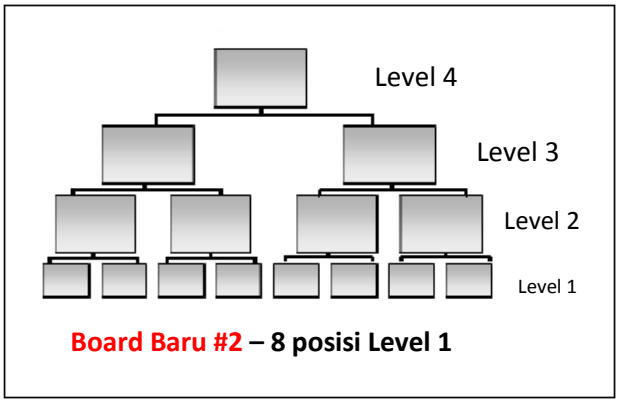


Anggota baru diperkenalkan oleh anggota yang ada di Traveller Board



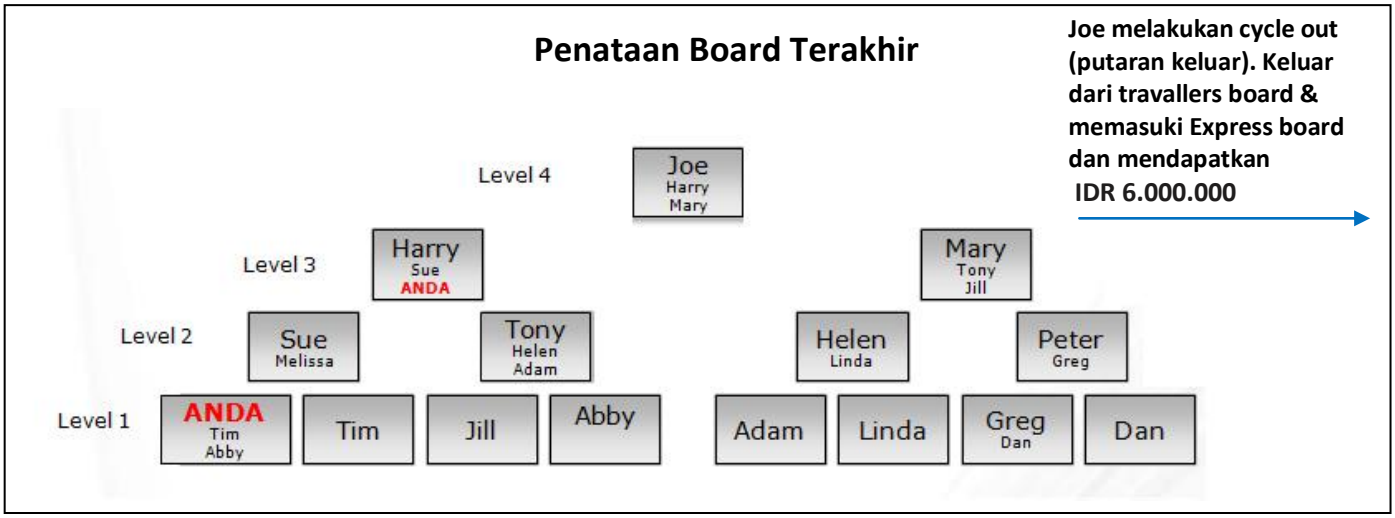
Jika Level 1 terisi, 2 board BARU dibentuk dengan baris BARU dengan 8 posisi Level 1 di bawah masing-masing board BARU



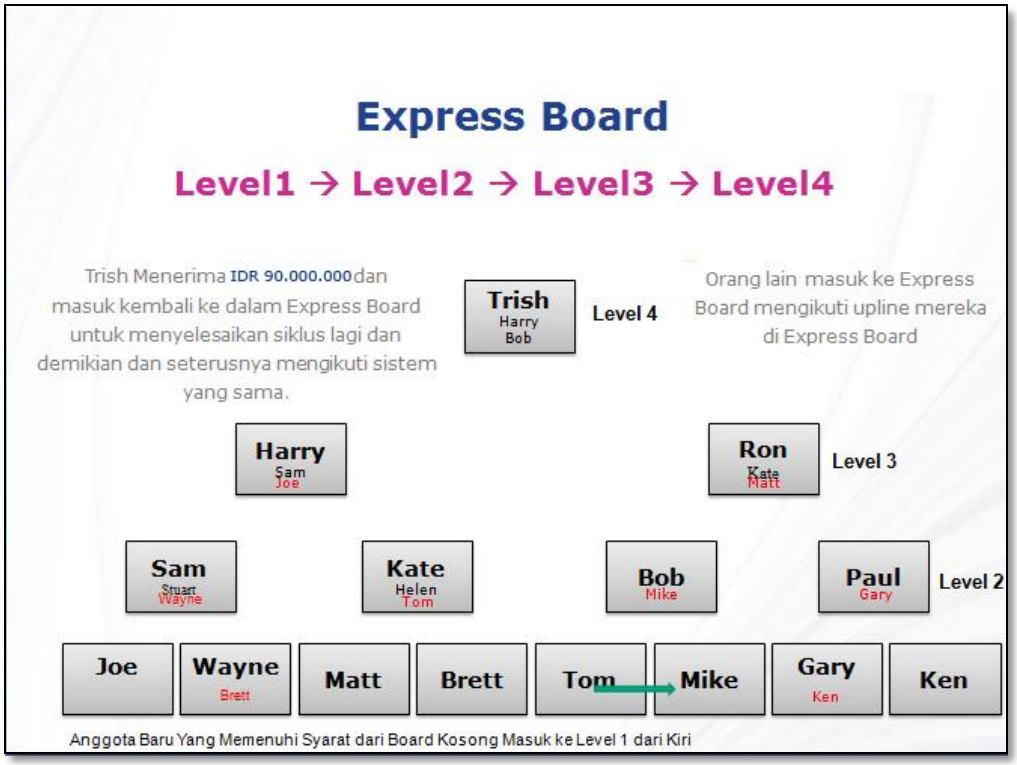


Maka dari itu, penataan board dilakukan dengan langkah di bawah ini:

1) Sistem mencari Anggota dengan 2 penjualan dan meletakkannya dengan urutan dari atas ke bawah, kiri ke kanan
2) Sistem mencari Anggota dengan 1 penjualan dan meletakkannya dengan urutan dari atas ke bawah, kiri ke kanan
3) Sistem mencari Anggota TANPA penjualan dan meletakkannya dengan urutan dari atas ke bawah, kiri ke kanan



Anggota baru yang memenuhi syarat dari Traveller Board memasuki Level 1 Express Board dari kiri.



3.2 – Residual Income (RI) atau Pendapatan Berkesinambungan

Rencana kompensasi TVI sudah dirancang untuk memberi anggotanya pendapatan teratur setiap minggunya. Sistem matriks yang revolusioner tidak hanya menciptakan Peluang pendapatan jangka panjang namun juga membantu menghasilkan jumlah uang yang besar setiap minggunya.

Begitu anggota melakukan cycle out (putaran keluar) dari Traveller board, dia memenuhi syarat untuk mendapatkan pendapatan Berkesinambungan disamping Board payout yang besar. Anggota mulai mendapatkan penghasilan 3% dari penghasilan grup hasil penjualan dalam jaringan Anda yang sudah ada dan naik hingga 10% pada setiap penjualan di organisasi Anda hingga level TAK TERBATAS.

3.2.1 – Kemajuan Peringkat dan Struktur Komisi

Peringkat akan naik jika anggota mendapatkan 2 pemimpin di leg berbeda dengan peringkat yang sama. Misalnya, anggota menjadi Diamond Associate dari Gold jika mendapatkan 2 Gold Associate di dua leg berbeda dan menjadi International Diamond dari Diamond jika mendapatkan dua Diamond associate dalam organisasinya di dua leg berbeda.

Komisi diperoleh hingga level tak terbatas berdasarkan kalkulasi berbeda dalam Organisasi anggota. Berikut ini adalah grafik peringkat kepemimpinan dan komisi berbeda yang ada:

1. Silver Associate : 3% of Group Sales
2. Gold Associate : 5% of Group Sales
3. Diamond Associate : 6.5% of Group Sales
4. International Diamond : 8% of Group Sales
5. Platinum Associate : 9% of Group Sales
6. Presidential Associate : 10% of Group Sales
7. Ambassador : 10% of Group Sales + 1% BGB
8. Crown Ambassador : 10% of Group Sales + 0.5% BGB + PP

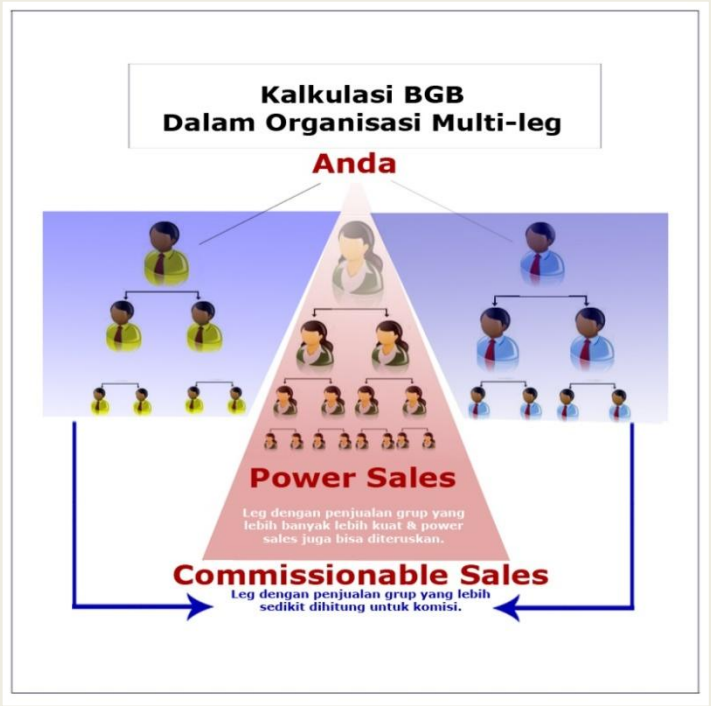
Catatan: Crown Ambassador mendapatkan bagian dari Laba Perusahaan dengan berpartisipasi dalam Power Pool.

Di TVI, anggota mendapatkan beberapa macam peringkat seiring dengan kemajuannya dalam Skema Kompensasi yang menghasilkan pendapatan warisan (legacy income).

3.3 – Business Generation Bonus (BGB) atau Pendapatan Tambahan untuk Peringkat Ambassador

Pendapatan Tambahan untuk Peringkat Ambassador adalah aliran pendapatan tambahan yang diperkenalkan pada Level Ambassador (jika Anda mendapatkan dua presidential associate dalam dua leg berbeda) untuk memudahkan dan membantu pemimpin lebih cepat mendapatkan penghasilan.

Asal mula Sistem BGB didasarkan pada motif untuk menjamin sumber pendapatan yang konstan bagi semua Ambassador & peringkat di atasnya bahkan setelah cut-off, yakni meski setelah titik di mana RI akan memiliki cut-off dari peringkat di bawahnya dengan persentase yang sama. Untuk memastikan bahwa besarnya sama, penjualan grup di bawah pemilik peringkat dengan persentase yang sama dihitung terpisah di setiap leg. Dalam kasus ideal organisasi biner, leg dengan lebih banyak penjualan grup dikategorikan sebagai Power leg yang dihitung untuk Power Sales & leg dengan lebih sedikit penjualan grup dikategorikan sebagai



Commissionable leg yang dihitung untuk Commissionable sales sehingga untuk Ambassador, kredit sistemnya 1% dari penjualan yang mendapatkan komisi & untuk Crown Ambassador kredit sistemnya 0,5% dari penjualan yang mendapatkan komisi ke e-wallet dari rekening yang menenuhi syarat. Selisih Power Sales & Commissionable Sales diteruskan & ditambahkan ke Power Sales bulan berikutnya. Jika ada lebih dari dua leg, sistem akan mempertimbangkan leg terkuat dengan jumlah penjualan terbesar sebagai Power Leg dan menjumlahkan penjualan di semua leg lainnya untuk dibandingkan dengan power leg. Jika jumlah penjualan di leg lainnya masih lebih sedikit daripada di Power leg, jumlah tersebut akan dipertimbangkan sebagai penjualan leg yang lebih lemah/penjualan yang mendapatkan komisi dan 1% atau 0,5% dari penghasilan penjualan leg yang lebih lemah akan diberikan ke masing-masing rekening Ambassador atau Crown Ambassador. Jika jumlah penjualan lebih besar daripada di Power Leg, Power leg akan menjadi leg yang lebih lemah dan BGB % akan diberikan berdasarkan penjualan dalam power leg yang lebih kuat dengan sisa penjualan diteruskan untuk bulan berikutnya.

3.4 – Power Pool

TVI Express mendistribusikan 2% dari laba globalnya ke semua Crown Ambassador dalam bentuk power pool.

Konsep Power Pool memastikan aliran pendapatan yang meningkat teratur sehingga memberi peluang anggota untuk memiliki posisi utama dalam dewan penasihat perusahaan.

3.5 Periode Pembayaran Bulanan

Board Payout diberikan langsung ke ewallet yang memenuhi syarat; namun, Komisi Berkesinambungan bulanan, BGB dan Power Pool dibayarkan setiap bulan, pada hari ke-10 bulan itu setelah akhir periode pembayaran bulanan. Periode pembayaran Komisi Berkesinambungan Bulanan dimulai pada hari pertama setiap bulannya jam 12:00:00 Eastern Standard Time (Waktu Standar Timur) dan berakhir pada hari terakhir setiap bulannya jam 11:59:59 PM (Tengah malam) EST (Lihat Gbr. 1).

Contoh Bulan						
Minggu	Senin	Selasa	Rabu	Kamis	Jumat	Sabtu
1 **Mulai**	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 **HariBayaran**	11	12
13	14	15				

Gambar 1. Contoh periode pembayaran dan hari bayaran bulanan.

BAGIAN 4 – LAIN-LAIN

4.1 Penagihan Balik & Pengembalian Uang

TVI Express berhak membatalkan volume penjualan yang diberikan atau komisi yang dibayarkan kepada Perwakilan kapan pun jika dana pembelian yang mendapatkan komisi tersebut dikembalikan kepada anggota.

4.2 – Glosarium Istilah

4.2.1 Pelanggan Aktif

Pelanggan yang memiliki Keanggotaan TVI Express aktif dan berbayar.

4.2.2 Perwakilan Aktif

Perwakilan Aktif adalah Perwakilan yang 1) menjual sedikitnya salah satu produk TVI Express ke Pelanggan Ritel dalam bulan saat itu; atau 2) secara pribadi memiliki produk saat ini dan Aktif.

4.2.3 Peringkat Aktif

Istilah “Peringkat Aktif” mengacu pada peringkat Perwakilan saat ini, seperti yang ditentukan dari Rencana Kompensasi TVI Express, untuk semua bulan kalender ATAU periode penjualan. Untuk dianggap “Aktif” relatif terhadap peringkat tertentu, Perwakilan harus memenuhi kriteria yang ditetapkan sebelumnya dalam Rencana Kompensasi TVI Express untuk peringkatnya yang terkait. (Lihat definisi “Peringkat” berikut ini.)

4.2.4 Perjanjian

Kontrak antara Perusahaan dan setiap Perwakilan termasuk Perjanjian Perwakilan, Kebijakan dan Prosedur TVI Express, Rencana Kompensasi TVI Express, dan Formulir Pendaftaran Entitas Bisnis (jika sesuai), semuanya dalam bentuk terbaru dan sebagaimana yang diamandemen oleh TVI Expresss berdasarkan pertimbangan penuhnya. Dokumen ini secara kolektif disebut sebagai “Perjanjian.”

4.2.5 Pusat Bisnis (ID Keanggotaan)

Nodus atau “posisi” dalam Pohon TVI Express, dibuat berdasarkan pendaftaran Perwakilan, melalui pembelian keanggotaan, yang melacak penjualan yang dilakukan oleh Perwakilan dan tim Perwakilan.

4.2.6 Batal

Penghentian bisnis Perwakilan.

4.2.7 Produk/Jasa yang Mendapatkan Komisi

Semua produk dan jasa TVI Express yang mendapatkan komisi dan bonus.

4.2.8 Perusahaan

Istilah “Perusahaan” seperti yang digunakan di seluruh Perjanjian ini berarti TVI Express Limited.

4.2.9 Downline

Lihat “Organisasi Pemasaran” berikut.

4.2.10 Laporan Aktivitas Downline

Laporan bulanan yang dibuat TVI Express berisi data penting terkait dengan identitas Perwakilan, informasi penjualan, dan aktivitas pendaftaran setiap Organisasi Pemasaran Perwakilan. Laporan ini berisi informasi rahasia dan rahasia dagang yang merupakan hak milik TVI Express.

4.2.11 Leg Downline

Masing-masing individu yang mendaftar langsung di bawah Perwakilan dan Organisasi Pemasaran terkait mereka merepresentasikan satu “leg” dalam Organisasi Pemasaran Perwakilan. Setiap Pusat Bisnis bisa memiliki beberapa leg.

4.2.12 Pelanggan Akhir

Seseorang yang membeli produk TVI Express untuk penggunaan pribadi.

4.2.13 Pendaftar

Perwakilan yang merekrut dan mendaftarkan Perwakilan lain ke peluang bisnis ini atau pelanggan baru. Pendaftar umumnya juga merupakan Sponsor Perwakilan atau pelanggan baru.

4.2.14 Penjualan Grup

Nilai produk TVI Express yang mendapatkan komisi yang dibuat oleh Organisasi Pemasaran Perwakilan. Penjualan Grup meliputi Penjualan Pribadi Perwakilan yang bersangkutan.

4.2.15 Level

Lapisan Perwakilan downline dalam Organisasi Pemasaran Perwakilan tertentu. Istilah ini mengacu pada hubungan Perwakilan yang relatif terhadap Perwakilan upline tertentu, yang ditentukan berdasarkan jumlah Perwakilan di antara mereka yang terkait dengan pensponsoran. Misalnya, jika A mensponsori B, yang mensponsori C, yang mensponsori D, yang mensponsori E, maka E ada di level keempat dari A.

4.2.16 Matriks

Leg dalam struktur pemasaran Perwakilan yang awalnya dimulai dengan Perwakilan yang mensponsori Perwakilan pribadi, lalu diperluas dengan merekrut Perwakilan secara pribadi dan proses tersebut berulang. Silsilah Perwakilan seperti pohon keluarga sponsornya. Silsilah ini bermula dari mereka yang direkrut secara pribadi oleh Pewakilan tersebut dan yang kemudian

mereka (orang yang direkrut secara pribadi oleh Perwakilan tadi) rekrut secara pribadi, dll. Kelebihan (spillover) tidak akan ditambahkan ke dalam silsilah.

4.2.17 Organisasi Pemasaran

Pewakilan mensponsori Perwakilan tertentu di bawahnya.

4.2.18 Materi Resmi TVI Express

Literatur, kaset audio atau video, dan materi lainnya yang dikembangkan, dicetak, diterbitkan dan didistribusikan oleh TVI Express kepada Perwakilan.

4.2.19 Peringkat

“Gelar” yang dicapai Perwakilan sesuai dengan Rencana Kompensasi TVI Express.

4.2.20 Sponsor

Perwakilan yang memiliki silsilah front-line saat Perwakilan baru mendaftar ke Perusahaan.

4.2.21 Upline

Istilah ini mengacu kepada Perwakilan atau Perwakilan di atas Perwakilan tertentu dalam line up sponsor untuk Perusahaan. Dengan kata lain, ini adalah garis sponsor yang menghubungkan Perwakilan tertentu ke Perusahaan.”