

The background of the lower half of the page is composed of large, overlapping geometric shapes in various shades of blue and grey. A prominent grey trapezoidal shape on the left contains the title text. To its right is a large blue rectangle, and below the grey shape is another blue trapezoidal shape. A dark blue diagonal band runs from the top right towards the bottom left, separating the grey and blue areas.

Unicity Award Plan

Unicity Award Plan

Award Plan

Unicity Award Plan including the amended requirements in the said Award Plan refers to structure of remuneration that the members will obtain from the purchase and sale of Unicity product. This Award Plan is made up of Personal Rebate, Generational Awards and Bonus as well as scheme and other benefits as outlined in the Unicity Award Plan. Whatsoever any other terms will be defined, payment of awards and/or benefits under the Award Plan is subject to the condition that the members will be strictly bound to abide by and comply with the agreement, policies, regulation and amendments to requirement, regulations, policies and procedures according to additional amendment and announcement by Unicity from time to time.

Definition of Award Plan.

- **Member**

An independent contractor who has signed and completed the official Unicity Membership Agreement and whose Membership Agreement has been accepted by Unicity and whose relationship is not otherwise terminated. A Member is given the non-exclusive right to purchase and market and promote Unicity products (the “Products”) and the Unicity opportunity with the aim of recruiting prospective Unicity Members and Customers in accordance with the Award Plan and under the terms and conditions of the Contract (the “Membership Activities”). A Member may be referred to by the name of the Rank that the Member has achieved in the Award Plan, such as Associate, Junior Manager, Manager, Senior Manager, Director, Senior Director, Presidential Sapphire, Presidential Ruby, Presidential Diamond, Double Diamond, Triple Diamond or Crown Diamond. Preferred Customers and Retail Customers are not Members. Any person who has obtained a Membership through any authorized means, or has acted or represented themselves to be a Member or beneficiary of a Membership and thereby obtained any beneficial interest or presumption of a beneficial interest in a Unicity Membership is a Member and is bound by the duties and obligations of the Contract.

- **Active Member**

A Member in good standing who has accumulated a minimum of 100 Personal Volume (PV) in a Volume Month. A person must be an Active Member to be eligible to participate in the Award Plan.

- **Active Line or Active Leg**

Any leg with an active Member.

- **Frontline**

A Member who is immediately below the Membership Sponsor in the Membership Sponsor’s genealogy.

- **Upline**

A Member’s Membership Sponsor and successive Membership Sponsors of each Upline or a Member’s Enroller and successive Enrollers of each Upline.

- **Downline**

A “Downline Organization” consists of all Members who are directly or indirectly sponsored by a Member or by Members in his or her Downline.

- **Membership Sponsor**

The first Upline position to “Sponsor” is to be recognized on the Membership Agreement as the Membership Sponsor and/or to have the Member placed on the Membership Sponsor’s frontline.

- **Enroller.**

The Member who recruits an individual and is recognized on the Membership Agreement as the Enroller. The Enroller may also be the Membership Sponsor.

- **Customer or Retail Customer.**

An end consumer who purchases Products from a Member either directly or through Unicity. Members are not Retail Customers and may not order the Products as if they were such. Retail Customers do not participate in the Award Plan, although the Volume generated from the Products they purchase counts toward the PV of the Member who sold them the Products.

- **Leg**

An entire Downline organization beginning with a Frontline Member.

- **Personal Volume - PV**

The Volume accumulated from the Member’s Product purchases and product purchases made by his or her referred Customer(s) through Unicity during a Volume Month.

- **Personal Rebates**

Earnings paid to a Member on his or her PV, which is based on the Member’s personal product purchases and product purchases made by his or her Retail Customers.

- **Team Volume - TV**

The sum of a Member’s PV and the PV of his or her Frontline Members.

- **Cumulative Team Volume or CTV**

The sum of a Member’s Team Volume (TV) accumulated since the acceptance of his or her application for a Unicity Membership.

- **Organization Volume - OV**

The sum of a Member’s PV and the PV of all his or her Downline Members.

- **Leg Volume**

The total organization volume (OV) of the Leg.

- **Volume Month**

The period of time used to calculate earnings and Ranks under the Award Plan. Members may earn Retail Profits, Personal Rebates, Generational Awards, and bonuses through purchases made by their Retail Customers through Unicity and through purchases made for personal consumption and retail sales. To qualify for these earnings under the Award Plan, a Member must, among other requirements, be in good standing and be Active. Purchases made by Retail Customers through Unicity also count toward a Member’s PV for purposes of determining the Member’s Volume Qualification.

- **First Volume Month**

The calendar month in which Unicity accepts a Member’s Membership Agreement.

- **Qualifying Month**

The Volume Month in which a Member meets the requirements for a given Rank or benefit.

- **Qualify**

To meet the requirements to achieve a given Rank, benefit or Award under the Award Plan in a Volume Month while the Membership is in good standing.

- **Retail Profit**

The difference between the wholesale price the Member pays for a Unicity product and the retail price the Member charges the Retail Customer.

- **Award**

Earnings that are calculated as percentages of the total PV of a Member's Downline Generations. The depth on which Volume is calculated to determine Generational Awards is dependent on the Member's Rank.

- **Rank**

A Qualification title in the Award Plan used to describe the level of recognition or Awards that a Membership has earned. The Ranks include: Associate, Junior Manager, Manager, Senior Manager, Director, Senior Director, Presidential Sapphire, Presidential Ruby and Presidential Diamond.

- **Level**

A position in a Member's Downline based on Sponsorship without Generational Compression.

- **Generation**

A positioning of Active and inactive Downline Members, after Generational Compression, organized for the purpose of calculating Generational Awards. For more details on how Generations are determined, see the "Generational Compression" definition.

- **Generational Compression**

Generational Compression considers that a Member's first Generation is made up of that Member's Frontline Members, and if any of the Member's Frontline Members are not Manager or higher, the first Generation will extend Downline until the first Manager or higher is reached. When the first Downline Manager or higher is reached (if such a Member exists), that Manager or higher will be included in the first Generation of the Upline, but the Downline of that Member will be included in the next Generation of the Upline. This process continues for the next successive Members to determine the next Generation.

- **Horizontal Compression**

The process of summing the Volume of all Legs, excluding the two largest Legs, to create a single Leg for the purposes of Qualifying for Generational Awards.

- **Team Compression**

The sum of the PV of all Members who are Frontline to a given Member. Under Team Compression, these Frontline Members may either be personally sponsored by the given Member or be considered as Frontline due to a frontline Member who is not personally Qualified. For Example: If a Member has less than 100 PV, the Member's Frontline is Compressed to the first Upline who has at least 100 PV in that Volume Month. This process applies to TV calculations.

Member will receive rewards in the Award Plan, such as Retail Profit, Personal Rebates, Generation Bonus and other rewards from the Personal Volume of products purchased or retailed by the member as set forth in the Award Plan and must be an Active Member.

Unicity Award Plan

Phase 1

Unicity rewards Phase I Members with Retail Profits, Personal Rebates, and Phase I Level Award Overrides.

1. Retail Profit

A Member may purchase the Product at wholesale prices and personally sell the Product at retail price. By selling these products at the retail price, you can earn retail of up to 25 percent (25%). As you build a customer base of happy, satisfied customers, you can build a residual income on their product purchases each month, this customer base is the foundation of a strong and healthy business.

2. Personal Rebates

Personal Rebates are designed to give a Member added incentive to use and sell the Products. Personal Rebates are calculated as a percentage of the incremental PV accumulates by a Member in a Volume Month as follows:

- 1) 0 through 100PV in a Volume Month: 0% Personal Rebate.
- 2) 101 - 250 PV in a Volume Month: 5% Personal Rebate*
- 3) 251 PV and above in a Volume Month: 10% Personal Rebate.

*Paid in Phase I only

For example if a Member accumulates 500 PV in a Volume Month, his or her rebate would be:

$$(150 \times 5\%) + (250 \times 10\%) = (7.5 + 25) \times .50 \\ = 16.25$$

3. Level Award Overrides

Award according to the Member is mainly determined from integrated PV in each level, it is not a calculation based on Generation. Member will receive three percent (3%) award or five percent (5%) depending on the cumulative PV collection of members in the month of PV calculation in which the Award in each level will be paid according to the number of active Leg that passes the highest qualification up to five levels. At 1 active Leg, the award is paid at 1 level, if there is 5 active Legs, the award will be paid up to 5 levels. However, the extent of each level will end with a total of one hundred (100) PV and can take the PV of the Downline that is less than one hundred (100) PV to add up to achieve one hundred (100) PV which is called. "Mini Compression" or "Roll - Up".

PV	100	200
Active Leg	1 to 5	1 to 5
Level	%	%
1	3	5
2	3	5
3	3	5
4	3	5
5	3	5

Phase 2

Generational Award

Unicity pays each Qualifying Member Generational Awards based on the PV accumulated by the Member in his or her Downline Generations. A Member's Rank determines the number of Generations and the percentages used to calculate Generational Awards. In order to qualify for Generational Awards, a Member must meet certain requirements:

- Each Qualifying Member must accumulate a minimum 100 PV in the Volume Month.
- A Member qualifying for Generational Awards must achieve a minimum of 1,000 TV.
- A Member Qualifying for Generational Awards must obtain at least 1,500 Cumulative Team Volume (CTV). TV is the sum of a Member's Team Volume (TV) accumulated since the acceptance of his or her Membership Agreement. TV is the sum of a Member's PV and the entire PV of his or her Frontline Members, in a Volume Month.
- TV and CTV are calculated using Team Compression. For the purpose of calculating these volume requirements, Team Compression considers any given Member who has accumulated less than 100 PV in a Volume Month to be compressed to the Frontline of the next Upline Member who has accumulated 100 or more PV in that Volume Month.

Rank Qualification is based on the TV requirement, the number of Downline Legs, and total OV for each Leg.

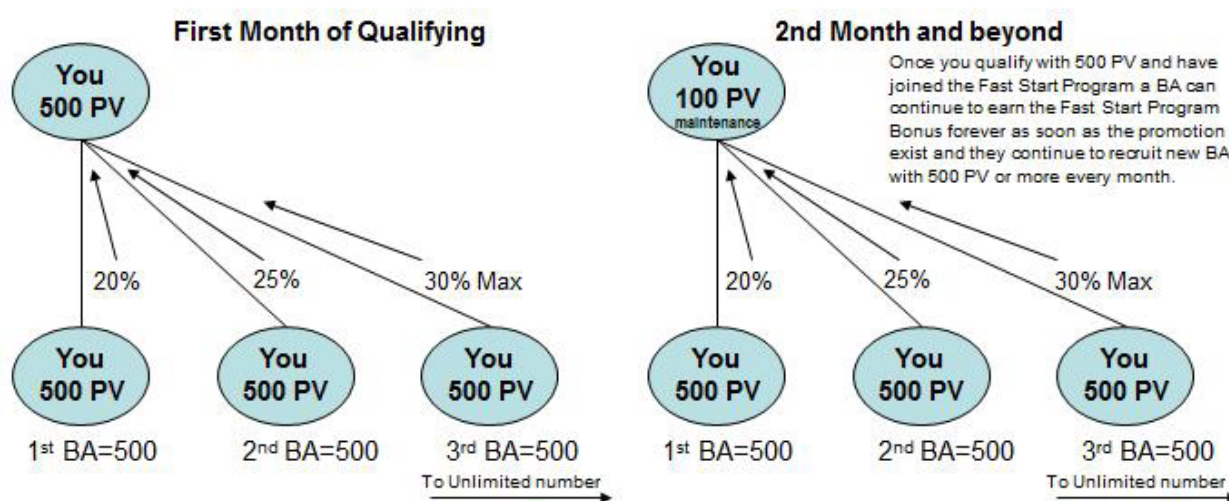
Horizontal Compression

A Member may achieve Leg OV Qualifications for the Ranks of Senior Manager through Presidential Diamond by using Horizontal Compression. Horizontal Compression is the process of summing a Member's Leg OV, while excluding the two largest Legs, to create a single Leg that may be used to qualify for a Rank. The Horizontally Compressed Leg may count as any required Leg for Qualification purposes. For ranks that require more than three Legs, a Member's 4th and 5th Largest Legs will be counted again as individual Legs toward Rank Qualification.

Fast Start Bonus Program

To Qualify for the Fast Start Program:

1. For new BA, they can qualify to participate with the **Fast Start Program** during the 1st 2 months of signing as BA with a PV=500 or not more than 1000 PV: PV of the 1st month and 2nd month – does not accumulate
2. For Old BA, they can qualify to participate with the Fast Start Program upon signing a Letter of Intention to join the program and purchase PV=500 or more only in Thai PV:



Note 1: (Infotrax will calculate the % according to downline organization)

Note 2: The Fast Start Program Bonus will only be paid on the 1st 500 PV of the new BA participating with Fast Start Program – the 500 PV will not be paid upline (Phase I)

Lifestyle Bonus

Unicity rewards Qualifying Directors or higher ranks with eligibility to participate in The Lifestyle Bonus. To qualify for the Lifestyle Bonus, a Director or higher rank, in addition to Phase II qualifications, must have 5 Active Legs & 1,500TV. Rewards are 250 points for Director, 500 points for Senior Director, 750 points for Executive Director and 1,000 points for Presidential Director through to Presidential Diamond.

Rank	Point of Lifestyle Bonus (Point)
Director	250
Senior Director	500
Executive Director	750
Presidential Director	1,000
Presidential Sapphire	1,000
Presidential Ruby	1,000
Presidential Diamond	1,000

Note:

1. 3,000 Lifestyle Bonus will be retained whereas any additional Lifestyle Bonus points will be paid as award. For example: One who achieved 3,002 Lifestyle Bonus, the additional 2 points will be paid as Country Currency .50 as award (2 x Country Currency .50)
2. A Member can request to use a Lifestyle Bonus Point for trip promotion according to Unicity announcement and provision.

Phase III

Members who reach the Presidential Ranks are awarded for their leadership, commitment, work and dedication. They may be entitled to special recognition at company-sponsored events and membership in the President's Club. Unicity rewards Phase III Members with eligibility to participate in the President's Club Achievers' Bonus.

President's Club Membership and Recognition

To earn membership in the President's Club, a Member must Qualify at a Phase III Rank for three consecutive months and subsequently maintain a Phase III Rank for two of every three months. Once membership is achieved, recognition and membership in the President's Club remain for one year from the third consecutive Qualifying month. For example, if a Member Qualifies at a Phase III Rank in months one, two and three, the Member will be recognized as a President's Club member for months four through month fifteen, if he or she maintains a Phase III Rank in two of every three months during that period of time. President's Club membership renewal is based on a sliding qualification calendar. As another example, if a Member meets the Qualification in months one, two and three to enter the President's Club, at any point in time before the fifteenth month when his or her membership expires, he or she may Qualify in three consecutive months to extend his or her membership. If the Member met the Qualifications for the President's Club again in month four, his or her membership would be extended until month sixteen. If the same Member failed to Qualify at a Phase III Rank in months four, five, six and seven but Qualified in months eight, nine and ten, the Member would be a member of the President's club through month twenty two.

Membership in the President's Club is not necessary to earn Generational Awards at a Phase III Rank. If a Member meets the monthly Qualification or any Phase III Rank, the Member will be compensated at that Rank, regardless of whether the Member achieves membership in the President's Club.

President's Club Achievers Bonus

Unicity rewards Phase III leaders who strive to achieve higher pinnacles of success with even greater rewards. Phase III leaders who achieve new high Ranks are rewarded with eligibility to participate in the President's Club Achiever's Bonus. To Qualify for this lucrative bonus, a Member must maintain the required higher Phase III Rank for three consecutive Volume Months. A Member may earn each President's Club Achievers' Bonus one time only for each Phase III Rank. This substantial reward is presented to a Qualifying leader at the next significant Unicity event after Qualifying, in order to formally recognize the leader in front of his or her peers for having accomplished a significant milestone.

Rank	OV	
	Leg 4	Leg 5
Presidential Director	5,000	2,000
Presidential Sapphire	10,000	5,000
Presidential Ruby	20,000	10,000
Presidential Diamond	-	-

Remark: Presidential Diamond must have 3 Active Legs without Horizontal Compression



Compensation Plan

Personal rebates

Personal Rebates (Paid increase)	
101 - 250 PV	5%
251 PV up	10%

*Phase 1 only

Phase 1 - Team Development

PV	100
Active Legs	1 to 5
Levels	Commission %
1	3
2	3
3	3
4	3
5	3

PHASE II - Organization Development

Qualifications	Manager	Senior Manager	Executive Manager	Director	Senior Director
Personal Volume(PV)	100	100	100	100	100
Team Volume(TV)	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Cumulative Team Volume(CTV)	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Leg OV(1,000s)		1	3, 1	5, 3, 1	10, 5, 2
Generation 1	5%	5%	5%	5%	5%
Generation 2		5%	5%	5%	5%
Generation 3			5%	5%	5%
Generation 4				5%	5%
Generation 5				5%	5%
Generation 6					5%
Generation 7					
Generation 8					
Generation 9					
Generation 10					
Generation 11					
Generation 12					
LifeStyle Bonus	Must have 5 Active Legs & 1500 TV			250	500
President's Club Achiever's Bonus	Must have 5 Active Legs, Meet 5 Leg OV requirements & 1,500 TV				
	To Qualify as Manager : 1,000 TV is required in qualifying month				
Presidential Diamond	Must have 3 Active Legs with no Horizontal Compression				

3,000 Lifestyle Bonus will be retained whereas any additional Lifestyle Bonus points will be paid as commission. For example: One Note:-Commission is not calculated based on the compensation plan of the country where you have enrolled, it is calculated and paid based on the compensation plan of the country where you are currently residing.

Incrementally)
5%*
10%

- Phase 1 - Team Development**
- 1) *Phase 1 only(for below Manager rank only)
 - 2) Phase 1 levels paid "depth for width"
 - 1 Active Leg = 1 level, 2 Active Legs = 2 levels etc. up to Active Legs = 5 levels.
 - 3) Payout by Level with "Phase 1 Compression".
 - 4) Active Leg = at least 1 downline BA at any level with 100 PV

	200
	1 to 5
%	Commission %
	5
	5
	5
	5
	5

Fast Start Bonus			
Qualify	PV	100/200(PV) (In the Volume month)	
For new BA, they can qualify to participate with the Fast Start Program during the 1 st 2 months of signing as BA with a PV=500 or not more than 1000 PV; PV of the 1st month and 2nd month- does not accumulate	No.	PV	%
	1	500	20
	2	500	25
	3	500	30
	4	500	30

Note:
Fast Start Bonus Program will only be paid to Enroller on the 1st 500 PV (cap to max of 1000PV), hence it will not be paid to upline under Phase I. Any PV above 1000PV will be paid as Phase I accordingly.

PHASE III - Leadership Development				
Executive Director	Presidential Director	Presidential Sapphire	Presidential Ruby	Presidential Diamond
100	100	100	100	100
1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
20, 10, 5	40, 20, 10, 5, 2	80, 40, 20, 10, 5	160, 80, 40, 20, 10	320, 160, 80, 40, 20
5%	5%	5%	5%	5%
5%	5%	5%	5%	5%
5%	5%	5%	5%	5%
5%	5%	5%	5%	5%
5%	5%	5%	5%	5%
5%	5%	5%	5%	5%
3%	3%	3%	3%	3%
	3%	3%	3%	3%
	3%	3%	3%	3%
		1%	1%	1%
			1%	1%
				1%
750	1,000	1,000	1,000	1,000
	\$ 10,000	\$ 20,000	\$ 40,000	\$ 100,000

One who achieved 3,002 Lifestyle Bonus, the additional 2 points will be paid as per the CV rate of country where you are registered and paid out based on the compensation plan of the country where the product order was placed

خطة المكافأة

الحصومات الشخصية

ت الشخصية (تدفع على نحو متصاعد)	
نقاط شخصية 101-250	5%
حتى 251 نقطة شخصية	10%

فقط المرحلة الأولى *

للمرحلة 1 - تطوير الفريق

حجم شخصي	100
المراحل الفعالة	1 to 5
المستوى	عمولة %
1	3
2	3
3	3
4	3
5	3

المرحلة الثانية - تطوير المنظمة

المؤهلات	مدير	مدير أول	مدير تنفيذي	مدير إداري	مدير إداري أول
(PV) الحجم الشخصي	100	100	100	100	100
(TV) حجم النقاط الشخصية للفريق	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
(CTV) حجم الفريق التراكمي	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
المراحل الفعالة					
إجمالي المراحل (1,000s)		1	3, 1	5, 3, 1	10, 5, 2
OV الحجم الإجمالي					
الجيل 1	5%	5%	5%	5%	5%
الجيل 2		5%	5%	5%	5%
الجيل 3			5%	5%	5%
الجيل 4				5%	5%
الجيل 5				5%	5%
الجيل 6					5%
الجيل 7					
الجيل 8					
الجيل 9					
الجيل 10					
الجيل 11					
الجيل 12					
علاوة نمط الحياة	يجب الحصول على 5 مجموعات نشطة و 1500 من نقاط الفريق			250	500
علاوة نادي الرئيس	طمة من الحجم الإجمالي في شهر الإحتساب الأول ، وحجم إجمالي يساوي 1500 من نقاط الفريق				
	حجم إلى 1000 من نقاط الفريق في شهر الإحتساب الأول				
الدايموند الرئاسي	ة بدون ضغط أفقي				

الدولة التي قام بالتسجيل فيها.

الح

الحسومات الشد
5%*
10%

(3) مجموعة أنشطة واحدة = مستوى واحد ، مجموعتان نشاطتان = مستويان ، الخ. حتى تصبح المجموعات الأنشطة = خمسة مستويات.

(4) الدفع حسب المستوى مع ضغط المرحلة 1

(5) المجموعة النشطة = على الأقل واحد من المستوى الأدنى بحصيلة 100 نقطة شخصية

المرحلة

	200
	1 to 5
	عمولة %
	5
	5
	5
	5
	5

100/200 (حجم شخصي) في الحجم الشهري للنقاط الشخصية	حجم شخصي	التأهل
%	حجم شخصي	No.
20	500	1
25	500	2
30	500	3
30	500	4

سيتم دفع برنامج البداية السريعة (إلى الأثرول) مقابل أول 500 نقطة حجم شخصي فقط (ليس أكثر من 1000 نقطة) ، خلال أول شهرين من الدخول في اتفاقية المشاركة في برنامج البداية السريعة - لن تدفع أول 500 نقطة للمصنفين في المستوى العلوي (المرحلة 1). أي نقاط أكثر من 1000 سوف يتم دفعها طبقاً للمرحلة الأولى.

المرحلة الثالثة - تطوير القيادة				
الدايموند الرئاسي	الياقوتة الرئاسية الحمراء	الياقوتة الرئاسية الزرقاء	رئيس أداري	مدير إداري تنفيذي
100	100	100	100	100
1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
320, 160, 80, 40, 20	160, 80, 40, 20, 10	80, 40, 20, 10, 5	40, 20, 10, 5, 2	20, 10, 5
5%	5%	5%	5%	5%
5%	5%	5%	5%	5%
5%	5%	5%	5%	5%
5%	5%	5%	5%	5%
5%	5%	5%	5%	5%
5%	5%	5%	5%	5%
3%	3%	3%	3%	3%
	3%	3%	3%	
	3%	3%		
	1%	1%		
	1%			
	1%			
1,000	1,000	1,000	1,000	750
\$ 100,000	\$ 40,000	\$ 20,000	\$ 10,000	يجب أن يكون لديك 5 مجموعات نشطة من
				لكي تتأهل كمدير: مطلوب وصول الحجم إلى
				يجب أن يكون لديك 3 مجموعات نشطة بدون

سيتم الاحتفاظ بثلاثة آلاف (3000) نقطة علاوة نمط الحياة، بينما سيتم دفع أي نقاط علاوة إضافية - فعلى سبيل المثال: من يحقق 3002 نقطة في مكافأة نمط الحياة، سيدفع له 2 نقطة إضافية، على حسب قيمة دفع الكوميشن بالدولة (1)

ملاحظة:

١. سيتم حجز ٣٠٠ نقطة من علاوة نمط الحياة، حيث ان أي نقاط إضافية من علاوة نمط الحياة، سيتم دفعها على شكل مكافأة، فمثلا، لو حصل عضو ما على ٣٠٢ نقطة علاوة نمط حياة، فان النقطتين الإضافيتين سيتم دفعهما كمكافأة عملة البلد المراد ٢٠٠ x ٢٠٠ x ٢٠٠
٢. يمكن للعضو طلب إستخدام نقطة من نقاط علاوة نمط الحياة للاستفادة منها في الترويج وفقا لإعلان وشروط يوني سيتي.

الطور الثالث

يتم منح الأعضاء الذين وصلوا إلى رتب رئاسية، العديد من المميزات تقديرا لهم على حسن القيادة والالتزام والتفاني في العمل، فهم قد يحصلون على تقدير خاص في المناسبات التي ترعاها الشركة، وعضوية في نادي الرئيس، كما تمنح يوني سيتي أعضاء الطور الثالث الحق في المشاركة في علاوة نادي الرئيس لأصحاب الإنجازات المتميزة .

عضوية نادي الرئيس و تقدير التميز

من أجل الحصول على عضوية في نادي الرئيس، يجب أن يتأهل العضو لرتبة في الطور الثالث لمدة ثلاثة أشهر متتالية، و أن يحافظ، فيما بعد، على أي رتبة من رتب الطور الثالث لمدة شهرين من كل ثلاثة أشهر. و ما أن يتم الحصول على العضوية، فسوف يستمر الاعتراف بالعضوية في نادي الرئيس لمدة سنة واحدة ابتداء من شهر التأهيل الثالث التالي. فمثلا، لو تأهل عضو ما لرتبة من رتب الطور الثالث في الشهر الأول والثاني والثالث، سيتم الإعتراف بهذا العضو في عضوية نادي الرئيس ابتداء من الشهر الرابع و حتى الشهر الخامس عشر، إذا حافظ على رتبة من رتب الطور الثالث في شهرين من كل ثلاثة شهور خلال تلك الفترة. تعتمد عملية تجديد عضوية نادي الرئيس على تقويم زمني متدرج للمؤهلات. مثال آخر؛ فلو استوفى احد الأعضاء في الشهور الأولى والثاني والثالث، شروط التأهل لدخول نادي الرئيس، عند أي لحظة زمنية قبل الشهر الخامس عشر، حين ينتهي سريان عضويته ، فقد يؤهل، خلال ثلاثة أشهر متتالية، لتمديد تلك العضوية. ولو استوفى هذا العضو مرة أخرى، جميع الشروط خلال الشهر الرابع، فسوف يتم تمديد عضويته حتى الشهر السادس عشر. أما لو اخفق نفس العضو في المحافظة على رتبة الطور الثالث خلال الشهور الرابع والخامس والسادس و السابع ولكنه استوفى الشروط في الشهر الثامن والتاسع والعاشر، فسوف يصبح عضوا في نادي الرئيس في الشهر الثاني والعشرين.

عضوية نادي الرئيس ليست ضرورية لأن يحصل العضو على مكافآت تسلسل الأجيال عند أي رتبة من رتب الطور الثالث. فمثلا لو استوفى احد الأعضاء الشروط الشهرية للتأهل عند أي رتبة من رتب الطور الثالث، فسوف يتم تعويضه عند تلك الرتبة، بغض النظر عما إذا كان قد أحرز عضوية نادي الرئيس أم لا.

علاوة نادي الرئيس لأصحاب الإنجاز

تمنح يوني سيتي قادة الطور الثالث الذين يسعون جاهدين لتحقيق أعلى درجات النجاح، العديد من المكافآت الكبرى. حيث يتم منح أولئك الذين يحققون رتبا عالية، فرصة المشاركة في علاوة نادي الرئيس لأصحاب الإنجاز. ومن أجل التأهل لهذه العلاوة الثمينة، يتوجب على العضو المحافظة على رتبة الطور الثالث المطلوبة لمدة ثلاثة شهور متتالية. و يمكن لأي عضو أن يحصل على علاوة نادي الرئيس لأصحاب الإنجاز مرة واحدة فقط عن كل رتبة من رتب الطور الثالث. ويتم تقديم هذه المكافأة الهامة إلي أي قائد مؤهل خلال حفل يوني سيتي الذي يلي تاريخ تأهله مباشرة، من اجل الإعلان عن ذلك و الإعتراف به بشكل رسمي أمام نظرائه من القادة.

الرتبة	حجم نقاط مجموعة الأعضاء	
	المجموعة الرابعة	المجموعة الخامسة
مدير إداري رئاسي	٢,٠٠٠	٥,٠٠٠
حامل الياقوتة الرئاسية الزرقاء	٥,٠٠٠	١٠,٠٠٠
حامل الياقوتة الرئاسية الحمراء	١٠,٠٠٠	٢٠,٠٠٠
حامل الماسة الرئاسية	-	-

ملاحظة: الماسة الرئاسية يجب أن يكون لها ٣ مجموعات نشطة من دون الحاجة إلى أي ضغط أفقي.

الضغط الأفقي. ويعرف الضغط الأفقي بأنه عملية جمع نقاط مجموعة فرعية، باستثناء أكبر مجموعتين فرعيتين، لإنشاء مجموعة فرعية مفردة يمكن أن تستخدم للتأهل لرتبة ما. إن المجموعة الفرعية المضغوطة أفقياً يمكن أن تحتسب كأى مجموعة فرعية مطلوبة لأغراض التأهل. أما بالنسبة للترتيب التي تحتاج إلى أكثر من ثلاث مجموعات فروعية، فسوف يحتسب لها، أكبر المجموعات الفرعية الرابعة و الخامسة للعضو مرة أخرى، كمجموعات فردية لصالح التأهل للمرتبة.

برنامج علاوات البداية السريع

من اجل التأهل لهذا البرنامج :

١. بالنسبة للأعضاء الجدد، يمكن تأهلهم للاشتراك في هذا البرنامج خلال أول شهرين من توقيع الاتفاقية كعضو لديه ٥٠٠ نقطة شخصية (أو ما لا يتجاوز ١٠٠ نقطة شخصية) : لا تحتسب النقاط الشخصية للشهرين الأول والثاني القدرة على التراكم .

٢. بالنسبة للأعضاء القدامى، يمكنهم التأهل للاشتراك في هذا البرنامج من خلال توقيع خطاب يوضحون فيه عزمهم على الإنضمام إلى البرنامج و شراء ٥٠٠ نقطة شخصية أو أكثر من النقاط.

الشهر الأول من التأهل	الشهر الثاني من التأهل
٥٠٠ نقطة شخصية	ما أن يتأهل العضو ب ٥٠٠ نقطة شخصية و ينضم إلى البرنامج، يصبح في مكانه الاستمرار في جمع العلاوات بلا انقطاع حالما تبدأ عملية الترويج و يتواصل ضم أعضاء جدد بحوزتهم ٥٠٠ نقطة شخصية أو أكثر كل شهر .
٢٠% ٢٥% ٣٠% كحد أقصى	١٠٠ نقطة شخصية
٥٠٠ نقطة ٥٠٠ نقطة ٥٠٠ نقطة	٢٠% ٢٥% ٣٠% كحد أقصى
الأول: ٥٠٠ الثاني:٥٠٠ الثالث: ٥٠٠	٥٠٠ نقطة ٥٠٠ نقطة ٥٠٠ نقطة
لعدد غير محدود	الأول: ٥٠٠ الثاني:٥٠٠ الثالث: ٥٠٠ لعدد غير محدود
	لرقم غير محدود

ملاحظة ١: تحسب منظومة البيانات النسبة المئوية وفقاً لمجموعة الأعضاء التابعين.

ملاحظة ٢: تدفع عوائد هذا البرنامج فقط على أساس ال ٥٠٠ نقطة الأولى، للعضو الجديد المشارك مع برنامج علاوات البداية السريع – لن يتم دفع ٥٠٠ نقطة للترتيب العليا (من الطوراأول).

علاوة نمط الحياة

تمنح يوني سيتي مدراء التأهيل أو ذوي الرتب الأعلى من ذلك، إمكانية المشاركة في علاوة نمط الحياة. ومن أجل التأهل لهذه العلاوة، يجب أن يكون لدى المدير أو صاحب الرتبة الأعلى، بالإضافة إلى مؤهلات الطور الثاني، ٥ مجموعات نشطة من الأعضاء التابعين و ١٥٠٠ نقطة من مجموع نقاط الفريق (ن ف). حيث يمنح المدير الإداري ٢٥٠ نقطة، كما يمنح المديرالإداري الأول ٥٠٠ نقطة. و٧٥٠ نقطة للمديرالتنفيذي، ويحصل المدير الإداري الرئاسي على ١٠٠٠ نقطة، و مثل ذلك إمتدادا إلى حامل الماسة الرئاسية.

الرتبة	نقاط علاوة نمط الحياة (النقاط)
مدير إداري	٢٥٠
مدير إداري أول	٥٠٠
مدير تنفيذي	٧٥٠
مدير إداري رئاسي	١,٠٠٠
حامل الياقوتة الرئاسية الزرقاء	١,٠٠٠
حامل الياقوتة الرئاسية الحمراء	١,٠٠٠
حامل الماسة الرئاسية	١,٠٠٠

(١) ١٠٠- نقطة شخصية من النقاط الشهرية : ٥٠٪ حسم شخصي.
 (٢) ٢٥٠-١٠١ نقطة شخصية من النقاط الشهرية : ٥٠٪ حسم شخصي.
 (٣) ٢٥١- نقطة شخصية فما فوق، من النقاط الشهرية : ١٠٪ حسم شخصي.
 * يتم دفعها فقط في الطور الأول

ومثال ذلك : لو جمع العضو ٥٠٠ نقطة شخصية من النقاط الشهرية، فإن الحسم سوف يكون على النحو التالي:

$$٢٠٠ \times (٢٥٠ + ٧,٥) = (١٠ \times ٢٥٠) + (٥ \times ١٥٠) \\ ٦٥٠٠ =$$

٣. عمولات مستوى المكافآت

تحدد المكافأة بالنسبة للعضو أساساً، من خلال النقاط الشخصية المتكاملة في كل مستوى، و ليس مجرد جمع و حصر للنقاط وفقاً لتسلسل الأجيال. سيحصل العضو على ٣٪ أو ٥٪ مكافأة بناءً على النقاط الشخصية الإجمالية التي يجمعها من الأعضاء خلال الشهر الذي يتم فيه حصر النقاط، بحيث تدفع المكافآت عند كل مستوى، وفقاً لعدد المجموعات الفرعية النشطة التي تتجاوز التأهيل الأعلى حتى حدود خمسة مستويات. ففي مجموعة فرعية نشطة واحدة، تدفع المكافأة عند مستوى واحد، فإذا كانت هناك خمسة مجموعات فرعية تابعة، فإن المكافأة تدفع حتى حدود خمسة مستويات. و مع ذلك، فإن مدى كل مستوى سوف ينتهي بما مجموعه ١٠٠ نقطة شخصية، و يمكنه أن يستوعب النقاط الشخصية لأعضاء المجموعة الفرعية الدنيا التي تقل عن ١٠٠ نقطة ليتم إضافتها من أجل إحراز ١٠٠ نقطة شخصية، و هو ما يطلق عليه مسمى (الضغط الصغير) أو (المراكمة).

النقاط الشخصية	١٠٠	٢٠٠
مجموعة فرعية نشطة	١ إلى ٥	١ إلى ٥
المستوى	٪	٪
١	٣	٥
٢	٣	٥
٣	٣	٥
٤	٣	٥
٥	٣	٥

الطور الثاني

مكافآت تسلسل الأجيال

تدفع يوني سيتي لكل عضو متأهل، مكافآت تسلسل الأجيال بناءً على عدد النقاط الشخصية المجمعة من قبل العضو في المجموعة الفرعية الدنيا لتسلسل الأجيال. وتحدد رتبة العضو عدد الأجيال والنسب المئوية المستخدمة لحساب مكافآت تسلسل الأجيال. عوائد سلاسل الأعضاء.

ومن أجل التأهل لهذه العوائد، على العضو أن يستوفي بعض المتطلبات المحددة، وهي :

- يجب أن يجمع العضو المؤهل ما لا يقل عن ١٠٠ نقطة شخصية في الشهر.
- يجب أن ينجز العضو المؤهل لمكافآت تسلسل الأجيال، ما لا يقل عن ١٠٠٠ نقطة من نقاط الفريق.
- يجب أن يحصل العضو المؤهل لمكافآت تسلسل الأجيال على ما لا يقل عن ١٥٠٠ نقطة فريق تراكمية (ن ف ت). و تشكل نقاط الفريق (ن ف) مجموع نقاط حجم الفريق للعضو التي تم جمعها منذ قبول اتفاقية عضويته. و نقاط الفريق هي مجموع النقاط الشخصية للعضو و كامل النقاط الشخصية لجميع أعضائه من الرتب الطليعية الأولى أو الثانية، خلال شهر واحد .
- يتم حساب نقاط الفريق (ن ف) ونقاط الفريق التراكمية (ن ف ت) باستخدام ضغط الفريق. ومن أجل حساب متطلبات تلك النقاط، فإن ضغط الفريق يرى أن أي عضو محدد يكون قد راكم اقل من ١٠٠ نقطة شخصية (ن ش) خلال شهر، ينبغي أن يتم ضغطه إلى الرتب الطليعية الأولى والثانية لعضو الخط الأعلى التالي، الذي راكم ١٠٠ نقطة شخصية أو أكثر، خلال ذلك الشهر.

و تؤسس مؤهلات الرتب على متطلبات حجم نقاط الفريق (ن ف)، وعدد فروع الخط الأدنى لقوة مبيعات الأعضاء التابعين، واجمالي حجم العمولات لكل مجموعة فرعية (م ف).

الضغط الأفقي

قد يحقق العضو ما يؤهله للحصول على نقاط مجموعة فرعية لرتب تمتد من مدير أول إلى حامل الماسة الرئاسية، باستخدام

• المكافأة :

وهي العوائد التي يتم حسابها وحصرها بنسب مئوية من اجمالي النقاط الشخصية (ن ش) لسلاسل المجموعة الفرعية من الأعضاء التابعين للعضو . ويعتمد المدى الذي يحسب حجم تلك النقاط استنادا عليه، على رتبة العضو.

• الرتبة :

وهو لقب تأهيلي في خطة المكافآت يستخدم لوصف مستوى التقدير أو حجم المكافأة الذين اكتسبهما عضو ما. وتتضمن هذه الرتب: مساعد ، ومدير ثاني ، ومدير ، ومدير أول ، ومدير إداري ، ومدير إداري أول، و حامل الياقوتة الرئاسية الزرقاء ، و حامل الياقوتة الرئاسية الحمراء ، و حامل الماسة الرئاسية .

• المستوى :

وهو منصب في المجموعة الفرعية من الأعضاء التابعين للعضو وفقا لمفهوم الرعاية من دون ضغط تسلسل أجيال الأعضاء.

• سلسلة أجيال الأعضاء المتوالية :

وهو تحديد وتنصيب الأعضاء النشطين و الأعضاء الخاملين من بين الأعضاء التابعين في المجموعة الفرعية بعد إجراء ضغط التسلسل الجيلي من أجل حصر المنح والعوائد التسلسلية. وللحصول على معلومات أوفى حول كيفية تحديد سلسلة الأعضاء ، قم بقراءة تعريف (ضغط تسلسل أجيال الأعضاء).

• ضغط تسلسل أجيال الأعضاء :

يضع ضغط تسلسل أجيال الأعضاء في الاعتبار أن الجيل الأول لعضو ما ، يتألف من أعضاء الرتب الطليعية المتقدمة عليه ، فإن لم يوجد بين أي من هؤلاء رتبة مدير أو أعلى ، سيتمد الجيل الأول إلى المجموعة الفرعية الدنيا حتى بلوغ رتبة مدير أو أعلى . وعندما يتم الوصول إلى رتبة أول مدير أو أعلى في المجموعة الفرعية الدنيا التابعة (إن كان هناك وجود لمثل هذا العضو) ، سيتم ضم هذا المدير أو من هو أعلى منه في الجيل الأول من أصحاب الرتب العليا من الموزعين المستقلين، و لكن المجموعة الفرعية الدنيا التابعة لذلك العضو سوف يتم ضمها إلى الجيل التالي من رتب الموزعين المستقلين . وتستمر هذه العملية للمجموعة التالية من الأعضاء المتعاقبين لتحديد الجيل التالي .

• الضغط الأفقي :

وهي عملية حصر نقاط جميع المجموعات الفرعية التابعة باستثناء اكبر مجموعتين، من اجل إنشاء مجموعة فرعية واحدة بغرض إجراء التأهل لمكافآت تسلسل الأجيال .

• ضغط الفريق :

وهو حاصل جمع النقاط الشخصية من جميع الأعضاء ذوي الرتب الطليعية الأولى والثانية ، لعضو ما. و خضوعا لضغط الفريق ، فإن هؤلاء الأعضاء من ذوي الرتب الأولى والثانية ، إما أن يتم رعايتهم شخصا من قبل العضو المحدد ، أو يتم اعتبارهم أعضاء في ذات الرتب الطليعية بسبب عضو من خط الطليعة غير مؤهل شخصا . فعلى سبيل المثال: لو كان لدى عضو ما اقل من ١٠٠ نقطة شخصية ، فإن الرتبة الطليعية للعضو يتم ضغطها إلى صاحب أول رتبة من رتب الموزعين المستقلين الذي لديه ١٠٠ نقطة شخصية في الشهر، على الأقل . وتطبق هذه العملية على حسابات نقاط الفريق .s

و يحصل العضو على عوائد في خطة المكافآت مثل : أرباح التجزئة ، وحسومات شخصية ، وعلاوات تسلسل الأجيال ، و عوائد أخرى من النقاط الشخصية للمنتجات المشتراة أو المبيعة بالتجزئة من قبل العضو ، كما هو منصوص عليه في الخطة ، شريطة أن يكون نشطا .

خطة يوني سيتي للمكافآت

الطور الأول

تكافئ يوني سيتي أعضاء الطور الأول ، بأرباح التجزئة، وحسومات شخصية، و منح عمولات مدير المبيعات الخاصة بمستوى هذا الطور .

١. أرباح التجزئة

يمكن لأي عضو شراء المنتج بسعر الجملة وبيعه شخصا بسعر التجزئة. وبهذا ، يستطيع العضو أن يحصل على ما يصل إلى ٢٥ بالمائة. وفيما العضو منهمك في تشييد قاعدة من الزبائن الراضين و السعداء، فإن بإمكانه أيضا أن يحقق دخلا متراكما على مشتريات الزبائن من المنتجات كل شهر. وتعتبر قاعدة الزبائن هذه، الأساس القوي لتجارة متينة و ثابتة .

٢. الحسومات الشخصية

تم تصميم هذه الحسومات الشخصية لمنح الأعضاء حافزا إضافيا لاستخدام وبيع المنتجات. وتحسب الحسومات الشخصية كنسبة مئوية من حجم النقاط الشخصية الإضافية التي يجمعها العضو من النقاط الشهرية، كما يلي:

• الزبون أو عميل التجزئة :

هو المستهلك الأخير الذي يشتري المنتجات من عضو ما، إما بشكل مباشر أو عن طريق يوني سيتي. لا يعتبر الأعضاء زبائن تجزئة ، و لذا يحق لهم أن يشتروا المنتجات ما داموا كذلك. كما لا يشارك زبائن التجزئة في خطة المكافآت، على الرغم من أن حجم النقاط الناتجة عن المنتجات التي يشترونها ، يتم احتسابها و تضاف إلى النقاط الشخصية (ن ش) للعضو الذي باعهم تلك المنتجات.

• المجموعة الفرعية :

وهي مجموعة فرعية مكتملة من الأعضاء التابعين و على رأسهم عضو من خط الطليعة .

• حجم النقاط الشخصية (ن ش) :

وهي عدد النقاط المتراكمة من جراء المنتجات المشتراة من قبل العضو، و المنتجات التي يشتريها (أو تشتريها) زبونه

(أو زبائنه) المفضل عن طريق يوني سيتي خلال شهر كامل .

• الحسومات الشخصية:

وهي المكاسب التي تضاف إلى نقاط العضو الشخصية (ن ش) استنادا إلى مشتريات منتجات العضو الشخصية ، و مشتريات المنتجات التي قام بها زبائن التجزئة التابعين له .

• حجم نقاط الفريق (ن ف) :

وهي مجموع النقاط الشخصية الخاصة بالعضو بالإضافة إلى النقاط الشخصية لأعضائه من خط الطليعة في الرتب الأولى أو الثانية.

• حجم نقاط الفريق المتراكمة (ن ف م) :

وهو مجموع نقاط فريق العضو (ن ف) التي تم جمعها منذ قبول طلبه (أو طلبها) في الحصول على عضوية يوني سيتي.

• حجم نقاط المجموعة (ن م) :

وهو مجموع نقاط العضو الشخصية (ن ش) والنقاط الشخصية لجميع أعضائه التابعين له في المجموعة الفرعية .

• حجم نقاط المجموعة الفرعية التابعة للعضو:

وهو المجموع الاجمالي لنقاط المجموعة الفرعية (ن م) المتحصلة خلال ذات المرحلة.

• حجم النقاط الشهري :

وهي الفترة الزمنية التي يتم فيها حصر جميع المكاسب والرتب وفقا لخطة المكافآت ، حيث يمكن للأعضاء أن يحصلوا على أرباح التجزئة ، وحسومات شخصية ، ومكافآت مترتبة على ذلك ، و علاوات من خلال عمليات الشراء التي يقوم بها زبائن التجزئة التابعين لهم عبر يوني سيتي ، و من خلال عمليات الشراء التي يقومون بها للاستهلاك الشخصي ومبيعات التجزئة. ومن أجل التأهل للاستحقاق مثل هذه المكاسب وفقا لخطة المكافآت، يجب أن يكون العضو – من بين متطلبات أخرى – نشطا و في موقف جيد. كما تحتسب عمليات الشراء التي يقوم بها زبائن التجزئة من خلال يوني سيتي لصالح نقاط العضو الشخصية (ن ش) من أجل تحديد مدى أهلية حجم نقاط ذلك العضو.

• الشهر الأول لحجم النقاط :

وهو الفترة الزمنية (شهر شمسي) التي تقبل فيها يوني سيتي اتفاقية العضوية الخاصة بالعضو.

• شهر التأهيل :

وهو حجم الشهر من عدد النقاط الذي يستوفي العضو خلاله ، متطلبات رتبة أو فائدة محددتين .

• التأهل:

وهو يعني إستيفاء كافة المتطلبات من أجل الحصول على رتبة، أو فائدة، أو منحة محددة. وفقا لخطة المكافآت خلال مدة شهر، بشرط أن تكون العضوية في موقف جيد.

• أرباح التجزئة :

وهو الفرق بين سعر الجملة الذي يدفعه العضو من أجل الحصول على احدى منتجات يوني سيتي، وسعر التجزئة الذي يفرضه العضو على زبون التجزئة.

خطة يوني سيتي للمكافآت

خطة منح المكافآت

تشير خطة يوني سيتي للمكافآت، بما فيها المتطلبات المعدلة في الخطة المذكورة ، إلى هيكل التعويضات التي سيحصل عليها الأعضاء عند شرائهم أو بيعهم لمنتجات يوني سيتي. وتتألف هذه الخطة من الخصومات الشخصية والمكافآت التسلسلية والعلاوات ، بالإضافة إلى العديد من الفوائد والمميزات الأخرى على النحو المبين في خطة يوني سيتي للمكافآت. و بعيدا عن أية شروط يتم تحديدها فيما بعد، فإن دفع المكافآت و / أو الفوائد وفقا لخطة المكافآت، سوف يكون خاضعا لشرط التزام الأعضاء بشكل صارم بالاتفاقيات والسياسات واللوائح، وتعديلات المتطلبات والأنظمة والسياسات والإجراءات والتعديلات الإضافية والاعلانات التي قد تدخلها يوني سيتي عليها، من وقت لآخر .

تعريف المسميات الواردة في خطة المكافآت

• العضو:

العضو هو الشخص المتعاقد المستقل الذي وقع على اتفاقية العضوية الرسمية الخاصة لدى يوني سيتي، و الذي حصل على موافقة يوني سيتي على تلك العضوية وما تزال علاقته سارية معها. يمنح المتعاقد حقا غير حصري لشراء وتسويق وترويج منتجات يوني سيتي (المنتجات) بهدف توظيف أعضاء وزبائن وعملاء جدد وفقا لخطة المكافآت، و بناء على أحكام وشروط العقد المنصوص عليها في بند (نشاطات العضوية). ويمكن أن يشار إلى العضو باسم الرتبة التي يحصل عليها وفقا لخطة المكافآت. وتشمل تلك الرتب المسميات التالية: مساعد، مدير ثاني، مدير، مدير أول، مدير إداري، مدير إداري أول، حامل الياقوتة الرئاسية الزرقاء، حامل الياقوتة الرئاسية الحمراء، حامل الماسة الرئاسية، حامل الماسة المزدوجة، حامل الماسة الثلاثية أو ماسة التاج. لا يعتبر الزبائن المميزون و لا زبائن التجزئة ضمن قائمة الأعضاء. في حين إن أي شخص يكون قد حصل على العضوية من خلال أي طريقة رسمية أو عن طريق تمثيله لنفسه كعضو أو مستفيد من عضوية ما، و حصل بموجب ذلك على فوائد من هذه العضوية، سوف يعتبر عضوا وبالتالي يكون ملزما بالواجبات والالتزامات الخاصة بالعقد.

• العضو النشط:

هو العضو المرموق الذي يكون قد حقق ما لا يقل عن 100 نقطة شخصية (ن ش) من النقاط الشهرية. ويشترط أن يكون الشخص عضوا نشطا ليصبح مؤهلا للمشاركة في خطة المكافآت .

• المسار النشط أو المجموعة الفرعية من الأعضاء التابعين :

أي مجموعة فرعية من الأعضاء التابعين يكون بها عضو نشط .

• الرتبة الطليعية :

رتبة العضو الذي يأتي مباشرة أدنى راعي العضوية ضمن تسلسل الرعاية .

• عضو الرتبة العليا (الموزع المستقل):

العضو الراعي لعضوية عضو آخر ورعاية العضوية المتعاقبين لكل مجموعة رتب عليا ، أو لمسجل العضو و المسجلين المتعاقبين لكل مجموعة رتب عليا من الأعضاء .

• أعضاء المستوى الأدنى :

يتألف هذا النوع (مؤسسات المستوى الأدنى) من جميع الأعضاء الذين يتم رعايتهم ، بشكل مباشر أو غير مباشر، من قبل عضو أو عدة أعضاء، في المجموعة الفرعية الدنيا لهذا (أو هذه) الراعي .

• راعي العضوية :

هو أول منصب من الرتب العليا يشغله (الراعي) و يتعارف عليه بهذا الاسم في اتفاقية الرعاية ، و/ أو هو الذي لديه عضو معين ضمن مراتب أعضاء خط الطليعة من الدرجة الأولى أو الثانية الخاصة براعي العضوية.

• المسجل :

هو العضو الذي يوظف شخصا ما، و يعرف في اتفاقية العضوية بالمسجل. و يمكن أن يكون المسجل هو نفسه راعي العضوية

خطة يونيسي تي للمكافآت