

QNET



أسئلة وأجوبة

أسئلة وأجوبة

خطة المكافآت من QNET

التسجيل كممثل مستقل

- س-1 من هو الممثل المستقل (IR)؟
الممثل المستقل (واختصاره IR) هو شخص قام بالتسجيل في خطة مكافآت QNET لتأسيس مؤسسة تجارية ببيع منتجات وإحالة أشخاص آخرين ليصبحوا ممثلين مستقلين.
- س-2 هل يمكن لأي شخص التسجيل ليكون ممثلاً مستقلاً؟
لا. يجب أن يكون هذا الشخص بلغ السن القانوني في دولته حتى يتسنى له التسجيل كممثل مستقل.
- س-3 كيف يمكن لعميل التسجيل ليصبح ممثلاً مستقلاً لدى QNET؟
يمكن للعميل التسجيل عبر الإنترنت ليصبح ممثلاً مستقلاً لدى QNET من خلال الموقع الإلكتروني www.qnet.net.
- س-4 هل توجد أي رسوم عند التسجيل كممثل مستقل لدى QNET؟
تقدم QNET باقة عضوية جديدة سنوية للممثل المستقل بقيمة 30 دولار أمريكي عند التسجيل؛ توفر باقة العضوية السنوية الأدوات وحقوق الوصول التالية:
- مخطط الأعمال عبر الإنترنت ومجموعة المنتجات
الوصول إلى مكتب الافتراضي
الوصول إلى متجر QNET الإلكتروني
أدوات أعمال وتسويق وتجارة إلكترونية
- س-5 هل توجد أي رسوم لتجديد العضوية سنوياً؟
تقدم QNET للممثل المستقل الحالي باقة عضوية سنوية بقيمة 30 دولار أمريكي في كل تاريخ للذكرى السنوية للممثل المستقل للحفاظ على سجله وخدماته وأدواته التي تم توفيرها منذ التسجيل. تشمل الباقة على ما يلي:
- مخطط أعمال عبر الإنترنت ومجموعة منتجات محدثة
الوصول المستمر إلى مكتب الافتراضي
الوصول المستمر لمتجر QNET الإلكتروني
أدوات أعمال وتسويق وتجارة إلكترونية محدثة
- س-6 هل يمكن لعميل التسجيل كممثل مستقل حتى دون أي محيل؟
لا. يجب أن يكون للعميل محيل يقوم بدور ممثل مستقل لشركة QNET في الوقت الحالي قبل أن يتمكن من التسجيل كممثل مستقل على موقع QNET على الويب. وإذا لم يكن العميل يعرف أي محيل، يمكنه الاتصال بمكتب QNET من أجل تعيين محيل له.
- س-7 ما عدد مراكز التتبع (TC) التي يحصل عليها الممثل المستقل الجديد عند التسجيل؟
يحصل الممثل المستقل الجديد على مركز تتبع أساسي 001 ومركزين ثانويين 002 و003.
- س-8 هل يمكن للممثل المستقل الجديد إجراء شراء فوري لأي منتج من متجر QNET الإلكتروني عند التسجيل؟
نعم.
- س-9 عند التسجيل، هل يمكن للممثل المستقل الجديد الاستفادة من السعر المخفض للممثل المستقل عند أول شراء لمنتجات QNET؟
يمكن للممثل المستقل الاستفادة فقط من السعر المخفض للممثل المستقل على المشتريات اللاحقة بعد شرائه المؤهل الأول.
- س-10 هل يمكن للممثل المستقل الجديد عرض وفحص معلوماته الشخصية والتسلسل ومعلومات أخرى ذات صلة؟
يجب أن يقوم الممثل المستقل الجديد بتسجيل الدخول إلى المكتب الافتراضي باستخدام رقم تعريف (بطاقة هوية) الممثل المستقل الخاص به وكلمة المرور. يتم إنشاء وتأكيد رقم تعريف الممثل المستقل وكلمة المرور أثناء التسجيل.

أسئلة وأجوبة

خطة المكافآت من QNET

تأهيل مركز التتبع

- س-1 ما هو مركز التتبع؟
مركز التتبع أو "TC" هو الحساب الذي يتم منحه للممثل المستقل عند التسجيل والذي يوضح وضعه في قاعدة بيانات الشركة. يتم حساب العمولات و/أو المكافآت بالرجوع إلى كل مركز تتبع.
- س-2 ما هو حجم الأعمال؟
حجم الأعمال أو "BV" هو قيمة النقاط المعينة لكل منتج QNET مستخدم لتأهيل مركز التتبع وأساس لاحتساب عمولة الخطوة.
- س-3 كيف يمكن للممثل المستقل تأهيل مركز التتبع الخاص به؟
يمكن للممثل المستقل تأهيل مركز التتبع الخاص به عن طريق تحقيق وتخصيص 500 وحدة حجم أعمال على الأقل لأي من أول 3 مراكز تتبع و1000 وحدة حجم أعمال على الأقل لمركز التتبع 004 والمراكز اللاحقة.
حجم الأعمال (BV) المطلوب للتأهيل

مركز التتبع (TC)	مركز التتبع (TC)
001	500 BV
002	500 BV
003	500 BV
004 ومراكز التتبع اللاحقة	1,000 BV

- س-4 كيف يمكن للممثل المستقل تحقيق حجم الأعمال المطلوب لتأهيل مركز التتبع الخاص به؟
يمكن للممثل المستقل تحقيق حجم الأعمال المطلوب للتأهيل إما ببيع منتجات QNET لعميل تجزئة أو شراء منتجات QNET للاستهلاك الشخصي.
- س-5 هل يمكن للممثل المستقل استخدام حجم الأعمال المحقق من المبيعات المتكررة لتأهيل مركز التتبع الخاص به؟
نعم، يمكن للممثل المستقل تجميع 500 وحدة حجم أعمال على الأقل بشكل تراكمي من المبيعات المتكررة لتأهيل مراكز التتبع الثلاثة الخاصة به.
- س-6 هل يمكن للممثل المستقل تقسيم 1000 وحدة حجم أعمال من البيع بالتجزئة أو الشراء الشخصي لمنتج واحد وتخصيص كل 500 لمركزي التتبع الخاصين به؟
نعم.
- س-7 هل يمكن للممثل المستقل نقل حجم أعمال إلى ممثل مستقل آخر لتأهيل مركز تتبع؟
لا.
- س-8 هل يمكن للممثل المستقل استخدام حجم الأعمال المسترد بنقاط مبيعات مكررة لتأهيل مركز تتبع؟
نعم، بشرط استيفاء الحد الأدنى لمتطلب حجم الأعمال لكل مركز تتبع.
- س-9 هل يمكن لحجم الأعمال الموضوع حاليًا في بنك وحدات حجم الأعمال للممثل المستقل تأهيل مركز تتبع الممثل المستقل؟
لا. فالممثل المستقل عليه تخصيص حجم الأعمال لتأهيل أي من مراكز التتبع الخاصة به.
- س-10 هل يؤدي حجم الأعمال من بيع التجزئة إلى التأهيل التلقائي لمركز التتبع الخاص بالمحيل؟
لا. سيتم تخزين حجم الأعمال من البيع بالتجزئة في بنك وحدات حجم الأعمال الخاص بالمحيل. ويجب على المحيل تخصيص حجم الأعمال لتأهيل مركز التتبع.

أسئلة وأجوبة

خطة المكافآت من QNET

تنشيط مركز التتبع

- س-1 كيف يمكن للممثل المستقل تنشيط عضويته؟
يجب على الممثل المستقل أولاً تأهيل مركز التتبع قبل التنشيط. ويمكن للممثل المستقل المؤهل تنشيط مركز التتبع من خلال تحقيق وتخصيص حد أدنى 500 وحدة حجم أعمال على كل جانب في أي من مراكز التتبع الخاصة به.
- س-2 هل يمكن للممثل المستقل استخدام حجم الأعمال من البيع بالتجزئة لتنشيط عضويته؟
نعم، بشرط استيفاء الممثل المستقل لوحدة التأهيل المطلوبة وهي 500 وحدة حجم أعمال والمخصصة لكل فرع من مركز التتبع.
- س-3 هل يمكن للممثل المستقل استخدام حجم الأعمال من شرائه الخاص لمنتجات QNET من أجل تنشيط عضويته؟
الإجابة: نعم، بشرط استيفاء الممثل المستقل لوحدة التأهيل المطلوبة وهي 500 وحدة حجم أعمال والمخصصة لكل فرع من مركز التتبع.
- س-4 هل يمكن للممثل المستقل جمع حجم أعمال من البيع بالتجزئة والشراء الخاص لمنتجات QNET من أجل تنشيط عضويته؟
نعم، بشرط استيفاء الممثل المستقل لوحدة التأهيل المطلوبة وهي 500 وحدة حجم أعمال والمخصصة لكل فرع من مركز التتبع.
- س-5 هل يمكن للرئيس أو المحيل استخدام حجم الأعمال الخاص بالإحالات المباشرة المؤهلة التابعة له لتنشيط مركز تتبع؟
نعم.
- س-6 هل يمكن للممثل المستقل تخصيص أكثر من 500 وحدة حجم أعمال لمركز التتبع الأساسي الخاص به (001)؟
نعم. يمكن للممثل المستقل تخصيص أكثر من 500 وحدة حجم أعمال إلى مركز التتبع 001 أو أي مراكز تتبع أخرى، إلا أنه غير مسموح له بإعادة تخصيصها إلى ملحقات مركز التتبع فيما بعد.
- س-7 هل سيتم تنشيط عضوية الممثل المستقل عند وضع إحالتين مباشرتين مؤهلتين في أحد فروع مركز التتبع؟
لا.
- س-8 هل يمكن للممثل المستقل تنشيط عضويته دون تأهيل عضويته في أولاً؟
نعم، فالممثل المستقل بإمكانه تنشيط مركز التتبع الخاص به ولكن لن يتم احتساب أي حجم أعمال من مرؤوسيه ضمن حجم الأعمال الجماعي له ما لم يتأهل الممثل المستقل في نفس أسبوع التنشيط.
- س-9 هل يمكن للممثل المستقل تأهيل مركز التتبع الثانوي 002 أو 003 قبل الأساسي 001؟
لا. يتم تلقائياً تخصيص أول شراء لمنتج بقيمة 500 وحدة حجم أعمال ويؤهل مركز التتبع الأساسي 001.
- س-10 هل يمكن للممثل المستقل نقل إحالته المباشرة المؤهلة من جانب إلى آخر، من أجل تنشيط مركز التتبع الخاص به؟
لا. غير مسموح بتغيير الموضع بعد فترة السماح.

أسئلة وأجوبة

خطة المكافآت من QNET

العمولات والمكافآت

س-1 كيف يمكن للممثل المستقل الربح من خطة مكافآت QNET؟
يمكن للممثل المستقل الربح من خلال 8 طرق:

1. ربح التجزئة
2. ربح الشراء الأول
3. الدفع المبكر
4. عمولة الخطوة
5. نقاط المبيعات المكررة
6. مكافآت تقدم التصنيف
7. مكافآت على مدار السنة
8. حوافز أخرى

س-2 كيف يمكن للممثل المستقل الحصول على عمولاته/مكافآته المكتسبة؟
تدفع QNET العمولات/المكافآت من خلال إضافة المبلغ إلى حساب Q الخاص بالممثل المستقل.

س-3 ما هو حساب Q؟
حساب Q هو سجل محاسبي للعمولات/المكافآت التي ربحها الممثل المستقل والذي يمكن الوصول إليه من المكتب الافتراضي للممثل المستقل.

س-4 ما هو ربح التجزئة؟
ربح التجزئة هو نوع من العمولات التي تُدفع للممثل المستقل مقابل بيع منتجات QNET إلى عميل تجزئة. وهو مقابل للفرق بين سعر التجزئة والسعر المخفض للممثل المستقل.

س-5 هل يجب تأهيل الممثل المستقل وتنشيطه حتى يحصل على ربح التجزئة؟
لا. يمكن للممثل المستقل على الفور الحصول على ربح تجزئة من البيع بالتجزئة عند النجاح في التسجيل.

س-6 متى يتم دفع ربح التجزئة للمحيل؟
يتم دفع ربح التجزئة إلى المحيل في أسبوع العمولة من خلال إضافة المبلغ إلى حساب Q الخاص به.

س-7 ما هو ربح الشراء الأول (FPP)؟
ربح الشراء الأول هو العمولة التي يتم دفعها إلى الممثل المستقل عند قيام الإحالة المباشرة المؤهلة أول عملية شراء مؤهلة لمنتجات QNET بسعر التجزئة. وهو مقابل للفرق بين سعر التجزئة والسعر المخفض للممثل المستقل.

س-8 هل يجب تأهيل الممثل المستقل وتنشيطه حتى يحصل على ربح الشراء الأول (FPP)؟
لا. يمكن للممثل المستقل على الفور الحصول على ربح الشراء الأول عند نجاحه في إحالة إحدى حالات الإحالة المباشرة المؤهلة.

أسئلة وأجوبة

خطة المكافآت من QNET

- س-9 متى يتم دفع ربح الشراء الأول إلى الممثل المستقل؟
يتم دفع ربح الشراء الأول إلى الممثل المستقل في أسبوع العمولة من خلال إضافة المبلغ إلى حساب Q الخاص بالممثل المستقل.
- س-10 هل يمكن للمحيل الحصول على ربح الشراء الأول من عمليات شراء المنتجات المتكررة بواسطة الإحالات المباشرة التابعة له بأقل من 500 وحدة حجم أعمال؟
نعم
- س-11 ما هو الدفع المبكر؟
الدفع المبكر هو دفعة جزئية لعمولة الخطوة 1، الدورة الكاملة 1 يتم تسديدها مقدماً إلى الممثل المستقل بقيمة 50 دولار أمريكي عند تحقيق فرع أقل حجماً بقيمة 1000 وحدة حجم أعمال جماعي تحت مركز التتبع الأساسي.
- س-12 كيف يمكن للممثل المستقل بدء الحصول على الدفع المبكر؟
يجب تأهيل الممثل المستقل وتنشيطه على أن يحقق حجم الأعمال الجماعي المطلوب في أي من الفروع الأقل حجماً من مركز التتبع الأساسي.
- س-13 ماذا يعني حجم الأعمال الجماعي (GBV)؟
حجم الأعمال الجماعي هو إجمالي حجم الأعمال المحقق من مجموعات المرؤوسين في اليسار واليمين.
- س-14 كيف يعمل الدفع المبكر؟
يسري الدفع المبكر فقط على مركز التتبع الأساسي 001 للممثل المستقل المؤهل والمنشط في الدورة 1، الخطوة 1، والذي يحقق حجم الأعمال الجماعي المطلوب في أي من الفروع الأقل حجماً خلال المدة الزمنية المحددة، على أن يتم تسديده وفقاً لجدول العمولات.
يوضح هذا الدفع للممثلين المستقلين بموجب التصنيف Bronze Star:

حجم الأعمال الجماعي في أي فرع بحجم أقل (GBV)	الدفع المبكر (بالدولار)	الإطار الزمني
1000 وحدة حجم أعمال	50 دولارًا أمريكيًا	خلال أول 4 أسابيع من تاريخ تسجيل الممثل المستقل
1000 وحدة حجم أعمال	50 دولارًا أمريكيًا	خلال أول 4 أسابيع من تاريخ تسجيل الممثل المستقل
1000 وحدة حجم أعمال	100 دولارًا أمريكيًا	غير متوفر

- س-15 هل يمكن للممثل المستقل الحصول على الدفع المبكر عندما ضمن تصنيف Silver Star أو Gold Star؟
نعم، فالدفع المبكر يتم تسديده وفقاً لأعلى تصنيف حققه الممثل المستقل خلال المدة الزمنية المحددة.

أسئلة وأجوبة

خطة المكافآت من QNET

- س-16 ما هي عمولة الخطوة؟
عمولة الخطوة هي عمولة يتم دفعها إلى الممثل المستقل المؤهل والمنشط عن كل 3000 وحدة حجم أعمال جماعي حققها في الفرع الأقل حجمًا.
- س-17 ما مقدار الدفعة لكل خطوة عمولة؟
تتباين الدفعة لكل خطوة عمولة حسب ترتيب الممثل المستقل ومستوى العمولة. من الخطوة 1 إلى الخطوة 5، يتم الدفع بقيمة نقدية. في الخطوة 6، سيتم الدفع بالإيصالات الإلكترونية التي تعادل 10 نقاط للإيصالات الإلكترونية (EP) وتستخدم للاسترداد مقابل المنتجات الحصرية في متجر الاسترداد الإلكتروني لشركة QNET. يرجى مراجعة الجدول أدناه.

الخطوة	حجم الأعمال في فرع حجم أعمال منخفض (BV)	التصنيف				
		BRONZE STAR	SILVER STAR	GOLD STAR	PLATINUM STAR	DIAMOND STAR
1	3000 وحدة حجم أعمال	200	225	250	275	300
2	3000 وحدة حجم أعمال	200	225	250	275	300
3	3000 وحدة حجم أعمال	200	225	250	275	300
4	3000 وحدة حجم أعمال	200	225	250	275	300
5	3000 وحدة حجم أعمال	200	225	250	275	300
6	3000 وحدة حجم أعمال	10 EP	10 EP	10 EP	10 EP	10 EP

- س-18 كيف سيبدأ الممثل المستقل في الحصول على عمولة الخطوة؟
يجب تأهيل الممثل المستقل وتنشيطه على أن يحقق حجم الأعمال الجماعي المطلوب في أي من الفروع الأقل حجمًا حتى يبدأ في الحصول على عمولة الخطوة.
- س-19 ما هي نقاط المبيعات المكررة (RSP)؟
نقاط المبيعات المكررة هي النقاط التي يتم الحصول عليها من المبيعات المكررة التي يمكن تحويلها إلى قيمة نقدية أو حجم أعمال.
- س-20 كيف يمكن للممثل المستقل الحصول على نقاط المبيعات المكررة؟
يجب أن يقوم الممثل المستقل بشراء منتجات متكررة والحصول على نقاط المبيعات المكررة المقابلة والمعينة لهذه المنتجات المكررة التي اشتراها.
- س-21 كيف يمكن للممثل المستقل الحصول على نقاط المبيعات المكررة من مؤوسيه؟
يجب على الممثل المستقل استيفاء الاحتفاظ الربع سنوي بعدد 120 من وحدات حجم الأعمال الشخصية من البيع المتكرر حتى يصبح مؤهلاً للحصول على نقاط المبيعات المكررة من مؤوسيه حتى أربعة مستويات للإحالة.
- س-22 هل يمكن للممثل المستقل أن يختار التركيز على ربح العمولة من نقاط المبيعات المكررة وليس ربح عمولة الخطوة؟
نعم، وهذا طالما أن الممثل المستقل نشط من خلال استيفاء الاحتفاظ الربع سنوي بعدد 120 وحدة حجم أعمال شخصية.

أسئلة وأجوبة

خطة المكافآت من QNET

- س-23 في حالة تحقيق الممثل المستقل لعدد 240 وحدة حجم أعمال من المبيعات المكررة خلال ربع سنة واحد، هل سيصبح مؤهلاً للحصول على نقاط المبيعات المكررة لربعي سنة متتالين؟ نعم. تقتصر مدة الاحتفاظ المتقدم على أربعة (4) أرباع سنة (عام واحد (1).
- س-24 كيف يمكن للممثل المستقل الحصول على نقاط المبيعات المكررة المكتسبة؟ ستتم إضافة نقاط المبيعات المكررة إلى بنك نقاط المبيعات المكررة والذي يمكن الوصول إليه من المكتب الافتراضي للممثل الافتراضي خلال أسبوعين من تاريخ المعاملة.
- س-25 كيف يمكن للممثل المستقل استرداد نقاط المبيعات المكررة بقيمة نقدية أو بحجم أعمال؟ الإجابة: يمكن للممثل المستقل استخدام وحدة بنك نقاط المبيعات المكررة والمتاحة في المكتب الافتراضي لاسترداد نقاط المبيعات المكررة المكتسبة بقيمة نقدية أو بحجم أعمال خلال ستة شهور (ربعي سنة) من تاريخ الإصدار.
- س-26 هل تظل نقاط المبيعات المكررة صالحة في حالة إخفاق الممثل المستقل في استردادها مقابل قيمة نقدية أو حجم أعمال خلال ستة شهور من تاريخ الإصدار؟ نعم، فسوف يتم تلقائياً تحويل نقاط المبيعات المكررة إلى قيمة نقدية بعد ستة شهور من تاريخ الإصدار.
- س-27 ما المقابل النقدي أو مقابل حجم الأعمال لنقاط المبيعات المكررة المكتسبة؟ يوضح الجدول أدناه المقابل النقدي وحجم الأعمال BV لنقاط المبيعات المكررة الخاصة بك.

مقابل حجم الأعمال	المقابل النقدي	المقابل النقدي
20 وحدة حجم أعمال	10 دولارات أمريكية	60
20 وحدة حجم أعمال	20 دولارًا أمريكيًا	120
160 وحدة حجم أعمال	60 دولارًا أمريكيًا	300
160 وحدة حجم أعمال	150 دولارًا أمريكيًا	600
900 وحدة حجم أعمال	300 دولار أمريكي	1,000

* سيتم احتساب نقاط المبيعات المكررة (RSP) للصيد بالقيمة النقدية باستخدام نسبة على أساس 60 نقطة مبيعات مكررة. وسيتم تلقائياً تحويلها إلى قيمة نقدية بعد ربعي سنة وإضافتها مباشرة إلى حساب Q.

- س-28 هل سيحصل الممثل المستقل على نقاط المبيعات المكررة من عمليات البيع المكررة التي تتم بواسطة جميع المرؤوسين؟ لا. يمكن فقط للممثلين النشطين الحصول على نقاط المبيعات المكررة من أربعة مستويات للمرؤوسين بالإحالة.
- س-29 هل حجم الأعمال المكتسب من نقاط المبيعات المكررة المحسوبة في حجم الأعمال الجماعي المكرر (GRBV) وحجم الأعمال الجماعي (GRBV)؟ نعم.
- س-30 ما هي وحدة حجم الأعمال "الفائضة"؟ وحدة حجم الأعمال الفائضة هي وحدة حجم الأعمال من مرؤوسيك الذين وضعهم رئيسك وغير المدرجين في خط الإحالة.

أسئلة وأجوبة

خطة المكافآت من QNET

- س-31 هل يمكن للممثل المستقل تجميع وحدات حجم الأعمال من البيع المكرر لتحقيق احتفاظ بعدد 120 وحدة حجم أعمال للحصول على نقاط المبيعات المكررة لربع سنة معين؟
الإجابة: نعم.
- س-32 هل يمكن نقل نقاط المبيعات المكررة من ممثل مستقل إلى آخر؟
الإجابة: لا.
- س-33 هي يمكن للممثل المستقل تحويل أقل من 60 نقطة مبيعات مكررة إلى قيمة نقدية؟
نعم. يمكن تحويل نقاط المبيعات المكررة إلى قيمة نقدية على أساس نسبي بعد ستة شهور.
- س-34 هل سيحصل الممثل المستقل على نقاط المبيعات المكررة ووحدات حجم الأعمال من عمليات البيع المكررة الخاصة به؟
نعم.
- س-35 ما مقدار نقاط المبيعات المكررة التي يربحها الرؤساء النشطون بالإحالة حتى أربعة مستويات من المشتريات المكررة للمرؤوسين؟
سيحصل الرؤساء النشطون على نفس عدد نقاط المبيعات المكررة المقابلة لمجموع نقاط المبيعات المكررة للمنتجات المشتراة بواسطة المرؤوسين التابعين لهم حتى أربعة مستويات بالإحالة.
- س-36 إذا كان لدى الممثل المستقل 20 إحالة مباشرة، واشترى كل واحد منتج مكرر بما يعادل 40 نقطة مبيعات مكررة، فهل سيحصل الممثل المستقل على كل نقاط المبيعات المكررة؟
نعم. سيحصل الممثل المستقل على كل النقاط المقدرة بقيمة 40x20 نقطة مبيعات مكررة من الإحالات المباشرة التابعة له وبالباقي 20، بشرط أن يستوفي الاحتفاظ الربع سنوي بعدد 120 وحدة حجم أعمال.
- س-37 هل يمكن للممثل المستقل الحصول على حجم أعمال من المبيعات المكررة التي تمت لعملاء التجزئة المحليين بشكل مباشر والتابعين له؟
نعم.
- س-38 هل يمكن للممثل المستقل الحصول على نقاط مبيعات مكررة من المبيعات المكررة التي تمت لعملاء التجزئة المحليين بشكل مباشر والتابعين له؟
نعم.
- س-39 هل يمكن للممثل المستقل الحصول على نقاط مبيعات مكررة من مشترياته الخاصة للمنتجات المكررة؟
نعم.
- س-40 هل يمكن للممثل المستقل الحصول على نقاط مبيعات مكررة من مشترياته الخاصة حتى وإن لم يستوف الاحتفاظ الربع سنوي بعدد 120 وحدة حجم أعمال شخصية؟
نعم. لا يحتاج الممثل المستقل لاستيفاء الاحتفاظ الربع سنوي بعدد 120 وحدة حجم أعمال شخصية لكي يحصل على نقاط مبيعات مكررة من مشترياته الخاصة للمنتجات مكررة.

أسئلة وأجوبة

خطة المكافآت من QNET

التقدم في التصنيف والحفاظ على التصنيف

- س-1 كيف يمكن للممثل المستقل تحقيق تقدم في التصنيف؟
يجب على الممثل المستقل استيفاء كل متطلبات التقدم في التصنيف خلال ربع سنة حتى يحقق تقدمًا إلى تصنيف أعلى.
- س-2 هل سيحصل الممثل المستقل على مكافآت عند تقدمه في التصنيف؟
نعم. يزيد مستوى العمولة مع تقدم الممثل المستقل في التصنيف.
- س-3 هل هناك فترة محددة يتقدم خلالها الممثل المستقل من تصنيفه الحالي إلى تصنيف أعلى؟
نعم. يجب أن يتقدم الممثل المستقل إلى تصنيف أعلى (Gold Star و Platinum Star و Diamond Star) خلال ربع سنة.
- س-4 في حالة استيفاء الممثل المستقل لكل متطلبات التصنيف الأعلى، متى ينعكس هذا في تصنيف الدفع الجديد وتصنيف اللقب؟
سينعكس تصنيف الدفع وتصنيف اللقب الجديان للممثل المستقل على أسبوع العمولة المقابل.
- س-5 في حالة استيفاء الممثل المستقل لكل متطلبات التصنيف الأعلى، متى سيتم تفعيل مستوى العمولة الجديد؟
سيتم تفعيل مستوى التفعيل الجديد في أسبوع العمولة المقابل عند تحديث التصنيف.
- س-6 إذا كان تصنيف الممثل المستقل الآن هو Silver Star وكان مستوفياً لمتطلبات تصنيف Platinum Star في ربع سنة واحد (1)، هل يمكنه تخطي تصنيف Gold Star والترقي إلى Platinum Star فوراً؟
نعم.
- س-7 هل يمكن أن يساهم حجم الأعمال المكتسب من نقاط المبيعات المكررة في تقدم تصنيف الممثل المستقل؟
نعم.
- س-8 هل تتم إعادة تعيين عدادات تقدم التصنيف إلى القيمة صفر (0) عندما يقوم الممثل المستقل بترقية تصنيفه؟
لا، فتقدم التصنيف دائماً ما يعتمد على آخر 13 أسبوعاً بغض النظر عن أي تقدم في التصنيف خلال تلك الفترة.
- س-9 كيف يمكن للممثل المستقل الحفاظ على تصنيفه الحالي؟
يجب على الممثل المستقل استيفاء كل متطلبات الحفاظ على التصنيف المقابل خلال ربع سنة.
- س-10 هل يوجد أي إطار زمني محدد للممثل المستقل للحفاظ على تصنيفه الحالي؟
لا يوجد إطار زمني لتصنيف Silver Star و Bronze Star للحفاظ على تصنيفه الحالي. مع ذلك، يتم منح تصنيفات Gold Star و Platinum Star و Diamond Star ربع سنة لاستيفاء متطلبات الحفاظ على التصنيف.
- س-11 هل ستكون هناك رسالة تذكير في المكتب الافتراضي لإبلاغ الممثل المستقل بمتطلبات الحفاظ المتبقية والمطلوبة للاستيفاء قبل نهاية ربع السنة.
نعم. ستظهر العناصر المتبقية في المكتب الافتراضي للممثل المستقل.

أسئلة وأجوبة

خطة المكافآت من QNET

- س-12 هل يمكن للممثل المستقل الترقى في التصنيف أكثر من مرة في الأسبوع؟
لا. ستتم ترقية الممثل المستقل إلى التصنيف الأعلى الذي حققه في أسبوع العمولة المقابل.
- س-13 هل مطلوب الحفاظ على كل التصنيفات الخمسة لخطة مكافآت QNET في إطار ربع سنوي؟
مطلوب استيفاء تصنيفات Gold Star و Platinum Star و Diamond Star للحفاظ الربع سنوي على التصنيف.
- س-14 ماذا يحدث في حالة إخفاق ممثل بتصنيف Gold Star في استيفاء الحفاظ الربع سنوي خلال ربع سنة؟
سيظل الممثل المستقل محتفظاً باللقب التصنيفي Gold Star ولكن "يتم الدفع له" بتصنيف أقل.
- س-15 بعد وصول الممثل المستقل لتصنيف Silver Star، هل سيتم خفض التصنيف إلى Bronze Star في حالة إخفاق الممثل المستقل في استيفاء متطلبات الحفاظ الربع سنوي على التصنيف؟
لا، لن يتم إرجاع الممثل المستقل إلى التصنيف الأساسي Bronze Star بعد وصوله لتصنيف Silver Star. فعند هذه النقطة، يصبح تصنيف Silver Star هو تصنيفك الأساسي.
- س-16 هل يمكن للممثل المستقل دمج حجم الأعمال من الإحالات المباشرة الجديدة وحجم الأعمال من المشتريات المكررة الشخصية؟
لا، فكل عنصر له متطلباته الخاصة للتقدم في التصنيف والحفاظ عليه.
- س-17 هل يتم احتساب حجم الأعمال الفائض في حجم الأعمال الجماعي؟
لا.
- س-18 هل يمكن للممثل المستقل الاحتفاظ بتصنيفه الحالي وتوفير المؤهلات لوقت لاحق؟
لا، حيث يتم احتساب الحفاظ على التصنيف والتقدم في التصنيف والعمولة بشكل تلقائي.
- س-19 هل هناك معايير واضحة لتقدم التصنيف في المجموعة؟
الإجابة: نعم.

أسئلة وأجوبة

خطة المكافآت من QNET

الضغط وتخفيض التصنيف

- س-1 إذا كان الممثل المستقل غير نشط وأخفق في استيفاء متطلبات الاحتفاظ الربع سنوي بعدد 120 وحدة حجم أعمال شخصية، فمن سيحصل على نقاط المبيعات المكررة من المرؤوسين؟ هل ستخضع نقاط المبيعات المكررة للمصادرة؟
 لن تتم مصادرة نقاط المبيعات المكررة، لكن بدلاً من ذلك سيتم احتسابها للمحيل المباشر النشط التالي حتى أربعة مستويات.
- س-2 في حالة قيام الممثل المستقل بشراء منتج مقابل 120 وحدة حجم أعمال خلال الأسبوع الحالي، هل يمكنه الاستمرار في جني نقاط المبيعات المكررة من عمليات الشراء المكررة لأربعة من المرؤوسين المباشرين التابعين له من الأسابيع السابقة؟
 لا، حيث تكون نقاط المبيعات المكررة هذه قد أضيفت إلى حساب المحيلين النشطين حتى أربعة مستويات في أسبوع العمولة المقابل.
- س-3 إذا كان الممثل المستقل غير نشط ولم ينجح في استيفاء المتطلبات ربع السنوية التي تساوي 120 وحدة حجم أعمال، هل سيكون مؤهلاً لكسب عمولة الخطوة؟
 نعم، طالما أن مراكز التتبع مؤهلة ومنشطة.
- س-4 ماذا يحدث إذا لم ينجح الممثل المستقل في استيفاء متطلبات الحفاظ على التصنيف الربع سنوية؟
 سيحتفظ الممثل المستقل بلقبه التصنيفي لكن "سيتم الدفع له" حسب تصنيف الدفع الأقل.
- س-5 هل سيتم تخفيض تصنيف Silver Star إلى Bronze star في حالة الإخفاق في الترقى إلى تصنيف أعلى خلال ربع سنة؟
 لا. في حالة استيفاء الممثل المستقل لكل متطلبات تصنيف Silver Star، سيصبح هذا هو التصنيف الأساسي ولن يتم تخفيض التصنيف بعد ذلك إلى Bronze star.

QNet Ltd

Unit G-L, 21/F, MG Tower
133 Hoi Bun Road, Kwun Tong
Kowloon East, Hong Kong

هاتف: +٨٥٢ ٢٢٦٣ ٩٠٠٠
فاكس: +٨٥٢ ٢٨٢٧ ١٨٣٣

مركز الدعم العالمي، ٢٤ ساعة يوميًا على مدار الأسبوع

الدولي

+٦٠٣ ٧٩٤٩ ٨٢٨٨٨ (كافة اللغات)

الأرقام المجانية*

٦٩١ ٩٣٣ ٨٠٠:	هونغ كونغ
١١٤٤ ٦٠٠ ٨٠٠ ٠٠٠:	الهند
٧٠٢٢ ١٠٠ ٨٠٠ ٠٠٠:	
٩٢٣ ٦٠١ ٨٠٣ ٠٠١:	إندونيسيا
٩٨٣ ٨٨٠ ٨٠٠ ٠١:	ماليزيا
٠٠٥٣ ٦٠١ ١٨٠٠ ٠١:	الفلبين
١٨٠٦ ٨٦٠ ٨٠٠:	المملكة العربية السعودية
١٤٢٥ ٦٠١ ٨٠٠:	سنغافورة
٠٥٠ ٧٩٥ ٠٢٠:	السويد
٣٤٧ ٦٠١ ٠٠٨ ٠١:	تايوان
١٠٢ ٠٦٠ ٨٠٠ ٠٠١:	تايلاند
١٧٨٠ ٤١٤ ٢١٢ ٩٠+:	تركيا*
٢١٢ ٠٦٠ ٨٠٠:	الإمارات العربية المتحدة
٦٠٧٧ ٥٧٨ ٨٦٦ ١:	الولايات المتحدة الأمريكية

*جميع المكالمات مجانية عندما يتم إجراؤها من داخل البلد المحدد، باستثناء تركيا التي يتم فيها فرض رسوم بأسعار المكالمات المحلية (تسري أسعار المكالمات الدولية على المكالمات التي تتم من خارج تركيا).

www.qnet.net/ar

حقوق الطبع والنشر © لشركة QNet Ltd لعام ٢٠١٤. جميع الحقوق محفوظة.

حقوق الطبع والنشر وأو حقوق الملكية الفكرية الأخرى الخاصة بجمع التصميمات والرسومات والشعارات والصور والصور الفوتوغرافية والنصوص والأسماء التجارية والعلامات التجارية وغيرها، الواردة في هذا الدليل، جميعها محفوظة. ويحظر بشدة نسخ أو إرسال أو تعديل أي جزء من محتويات هذا المستند.

English Edition

إخلاء المسؤولية

المحتويات المتاحة هنا تنطبق على الخطة العالمية لـ QNET (World Plan) وليس للممثلين المستقلين التابعين للخطة المحلية كماليزيا وسنغافورة وفيتنام والفلبين والهند ورواندا وتركيا.

