

Пояснения к таблице

1. **Количество продаж** - количество лицензий, проданных за текущий отчетный период всеми нижестоящими в вашей структуре коммуникаторами. Для расчета количества продаж берется минимальная расчетная единица измерения (МРЕИ) - 1 лицензия тарифа «Стандарт» сроком на 1 месяц, равная 1 вр. Количество продаж регулирует переход на следующую ступень Роста и получение бонусов на следующий отчетный период.
2. **Построение личной структуры продаж** – начиная со ступени Роста «Консультант-новичок», партнер может строить собственную структуру продаж (команду нижестоящих коммуникаторов).
3. **«Теплые контакты»** - передача коммуникатору контактов «теплых» клиентов из различных каналов продвижения IS: сайт компании, социальные сети, рекомендатели, конференции, выставки и пр.
4. **Официальный ТК** – компания может взять коммуникатора в свой штат при его желании.
5. **Заявки региональных специалистов** – передача коммуникатору «теплых контактов» потенциальных клиентов из других регионов РФ.
6. **Заявки от HR-специалистов** – передача коммуникатору заявок и контактов на подключение коммуникатора к вашей структуре.
7. **Международные заявки** – передача коммуникатору «теплых контактов» потенциальных клиентов из других стран.