

<p align="center">Remuneration framework for General Lines Sales Specialist (hereinafter - Specialist)</p>	<p align="center">Схема вознаграждения Специалиста объединенной линии продаж (далее – «Специалист»)</p>
<p>Approved: 28.04.2023 Comes into force from: 01.05.2023 Valid till: 31.05.2023</p>	<p>Утверждено: 28.04.2023 Вступает в действие с: 01.05.2023 Действует до: 31.05.2023</p>
<p align="center">1. Terms and definitions</p>	<p align="center">1. Терминология</p>
<p>Fixed remuneration - a part of income received monthly in a fixed amount, converted into hourly pay.</p> <p>Hours are paid when:</p> <ul style="list-style-type: none"> • The Specialist started providing services; • The Specialist was on administrative hours (training, meetings with the supervisor, planning sessions). <p>If the Specialist did not start providing services, this hour will remain unpaid.</p> <p>Soft remuneration - a variable part of income, received as a percentage of Cash In and Cash In+, which is divided by the sum of:</p> <ul style="list-style-type: none"> • number of critical errors • number of incorrectly determined statuses for the introductory lesson as technical cancellations • number of call drops <p>If displayed in the formula, then</p> $Bonus = \frac{(Cash\ In \times x\% + Cash\ In+ \times y\%)}{(criticals\ 1 + criticals\ 2 + criticals\ 3...)}$ <p>The sizes of x% and y% are given in the table below</p> <p>Soft remuneration for contests - a variable part of income, received for achieving target results of contests.</p> <p>Call - all calls with the status "Successful" and a duration</p> <p>Introductory lesson - a free trial lesson for the potential client, conducted by the Methodologist on an interactive online platform for conducting remote lessons.</p> <p>Call drop - the termination of a call without the client's decision, without their notification, and without a logical completion of the dialogue.</p> <p>Cash-in - all revenue from the sale of any products, taking into account bank installment plans, but</p>	<p>Твердое вознаграждение – часть дохода, получаемая ежемесячно в фиксированном размере, в пересчете в почасовую оплату.</p> <p>Оплачиваются часы, в которые:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Специалист приступил к оказанию услуг; • Специалист был на административных часах (обучении, встречах с супервайзером, планерках). <p>Если Специалист не начал оказание услуг, то этот час останется без оплаты.</p> <p>Мягкое вознаграждение – переменная часть дохода, получаемая в виде процента от Cash In и Cash In+, которая делится на сумму:</p> <ul style="list-style-type: none"> • количество критических ошибок • количество некорректно определенного статуса по вводному уроку как технических отмен • количество сбросов звонка <p>Если отобразить в формуле, то</p> $Бонус = \frac{(Cash\ In \times x\% + Cash\ In+ \times y\%)}{(крит\ 1 + крит\ 2 + крит\ 3...)}$ <p>Размеры x% и y% вынесены в таблицу ниже</p> <p>Мягкое вознаграждение за конкурсы – переменная часть дохода, получаемая за достижение целевых результатов конкурсов.</p> <p>Дозвон - все звонки со статусом "Успешно" и длительностью 15 секунд и более</p> <p>Вводный урок - это бесплатное для потенциального клиента ознакомительное занятие, которое проводит Методист на интерактивной онлайн платформе для проведения дистанционных занятий.</p> <p>Сброс звонка - это завершение звонка не по решению клиента, без его уведомления и без логического завершения диалога</p>

without considering the 1st payment and the installment body if it is a Skyeng installment plan.

Depending on the number of stages the service has gone through before payment within 7 days, the cash-in will be distributed among the sales chain managers. For example, if there were targeted actions of 2 specialists and a methodologist in the 7-day window before payment, the cash-in will be divided among the three participants. The distribution share for the specialist is given in the table below.

Cash-in+ - revenue with installment body from Skyeng installment, multiplied by a yield percentage equal to 80%

The Specialist's income is formed from:

1. fixed remuneration;
2. soft remuneration;
3. soft remuneration for contests.

Cash-in - вся выручка от продажи любых продуктов, с учетом банковской рассрочки, но без учета 1 платежа и тела рассрочки, если это рассрочка Skyeng.

В зависимости от того, какое количество этапов преодолела услуга перед оплатой в течении 7 дней, на такое количество и распределится cash-in между менеджерами цепочки продаж. Например, если в окне 7 дней перед оплатой были целевые действия 2 специалистов и методиста, в таком случае cash-in разделится на троих участников. Доля распределения на специалиста приведена в таблице ниже

Cash-in+ - выручка с телом рассрочки по рассрочке от Skyeng, умноженная на процент доходности равный 80%

Доход специалиста формируется из:

1. твердого вознаграждения;
2. мягкого вознаграждения;
3. мягкого вознаграждения за конкурсы.

2. Fixed remuneration

2. Твердое вознаграждение

The fixed remuneration of the Specialist depends on the number of hours of services provided for the calculation period. The cost of 1 (one) hour of service is 140 (one hundred and forty) rubles.

Твердое вознаграждение Специалиста зависит от количества часов оказанных услуг за расчетный период. Стоимость 1 (одного) часа оказания услуг составляет 140 (сто сорок) рублей.

3. Soft remuneration

3. Мягкое вознаграждение

Metrics	Metrics explanation	Measure
x%	Percentage of Cash In	6%
y%	Percentage of Cash In+	6%
<i>Distribution share</i>	Share of payment, in which the Specialist participated	Cash In 1Л/ВА (1Л/ВА): 100% Cash In ОнВУ от 1Л/ВА (1Л/ВА+ВУ): 10%-90% Cash In Он2Л после ВУ от 1Л/ВА (1Л/ВА+ВУ+2Л): 10% - 70% - 20% Cash In Он2Л после ВУ

Метрика	Пояснение метрики	Значение
x%	Процент, который начисляется от привлеченного Cash In	6%
y%	Процент, который начисляется от привлеченного Cash In+	6%
<i>Доля распределения</i>	Доля от оплаты, в приведении которой специалист принял участие	Cash In 1Л/ВА (1Л/ВА): 100% Cash In ОнВУ от 1Л/ВА (1Л/ВА+ВУ): 10% Cash In Он2Л после ВУ от

		от селфбукинга (ВУ+2Л): 80% - 20%			1Л/ВА (1Л/ВА+ВУ+2Л): 10% - ВУ - 20% Cash In Он2Л после ВУ от селфбукинга (ВУ+2Л): ВУ - 20%
4. Soft remuneration for contests			4. Мягкое вознаграждение за конкурсы		
The amount of soft remuneration is determined by the conditions of each specific competition.			Величина мягкого вознаграждения определяется условиями каждого конкретного конкурса.		