

<p align="center"><b>Remuneration framework for General Lines Sales Specialist (hereinafter - Specialist)</b></p>	<p align="center"><b>Схема вознаграждения Специалиста объединенной линии продаж (далее – «Специалист»)</b></p>
<p><b>Approved:</b> 30.09.2023 <b>Comes into force from:</b> 01.10.2023 <b>Valid till:</b> 31.10.2023</p>	<p><b>Утверждено:</b> 30.09.2023 <b>Вступает в действие с:</b> 01.10.2023 <b>Действует до:</b> 31.10.2023</p>
<p align="center"><b>1. Terms and definitions</b></p>	<p align="center"><b>1. Терминология</b></p>
<p><b>Fixed remuneration</b> - a part of income received monthly in a fixed amount, converted into hourly pay. Hours are paid when:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• The Specialist started providing services;</li> <li>• The Specialist was on administrative hours (training, meetings with the supervisor, planning sessions).</li> </ul> <p>If the Specialist did not start providing services, this hour will remain unpaid.</p> <p><b>Soft remuneration</b> - 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"> <li>• number of critical errors</li> <li>• number of incorrectly determined statuses for the introductory lesson as technical cancellations</li> <li>• number of call drops</li> </ul> <p>If displayed in the formula, then</p> $Bonus = \frac{(Cash\ In \times x\% + Cash\ In+ \times y\%)}{(criticals\ 1 + criticals\ 2 + criticals\ 3 \dots)}$ <p>The sizes y% are given in the table below</p> <p><b>Soft remuneration for contests</b> - a variable part of income, received for achieving target results of contests.</p> <p><b>Call</b> - all calls with the status "Successful" and a duration 15 (fifteen) seconds and more.</p> <p><b>Introductory lesson</b> - a free trial lesson for the potential client, conducted by the Specialist on an interactive online platform for conducting remote lessons.</p> <p><b>Call drop</b> - the termination of a call without the client's decision, without their notification, and without a logical completion of the dialogue.</p> <p><b>Cash-in</b> - all revenue from the sale of any products, taking into account bank installment plans, but without considering the 1st payment and the installment body if it is a Skyeng installment plan.</p>	<p><b>Твердое вознаграждение</b> – часть дохода, получаемая ежемесячно в фиксированном размере, в пересчете в почасовую оплату. Оплачиваются часы, в которые:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Специалист приступил к оказанию услуг;</li> <li>• Специалист был на административных часах (обучении, встречах с супервайзером, планерках).</li> </ul> <p>Если Специалист не начал оказание услуг, то этот час останется без оплаты.</p> <p><b>Мягкое вознаграждение</b> – переменная часть дохода, получаемая в виде процента от Cash In и Cash In+, которая делится на сумму:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• количество критических ошибок</li> <li>• количество некорректно определенного статуса по вводному уроку как технических отмен</li> <li>• количество сбросов звонка</li> </ul> <p>Если отобразить в формуле, то</p> $Бонус = \frac{Cash\ In \times y\%}{(крит\ 1 + крит\ 2 + крит\ 3 \dots)}$ <p>Размеры y% вынесены в таблицу ниже</p> <p><b>Мягкое вознаграждение за конкурсы</b> – переменная часть дохода, получаемая за достижение целевых результатов конкурсов.</p> <p><b>Дозвон</b> - все звонки со статусом "Успешно" и длительностью 15 (пятнадцать) секунд и более</p> <p><b>Вводный урок</b> - это бесплатное для потенциального клиента ознакомительное занятие, которое проводит Специалист на интерактивной онлайн платформе для проведения дистанционных занятий.</p> <p><b>Сброс звонка</b> - это завершение звонка не по решению клиента, без его уведомления и без логического завершения диалога</p>

<p>The Specialist's income is formed from:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. fixed remuneration;</li> <li>2. soft remuneration;</li> <li>3. soft remuneration for contests.</li> </ol>	<p><b>Cash-in</b> - вся выручка от продажи любых продуктов, с учетом банковской рассрочки, но без учета 1 платежа и тела рассрочки, если это рассрочка Skyeng.</p> <p>Доход Специалиста формируется из:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. твердого вознаграждения;</li> <li>2. мягкого вознаграждения;</li> <li>3. мягкого вознаграждения за конкурсы.</li> </ol>																		
<p><b>2. Fixed remuneration</b></p>	<p><b>2. Твердое вознаграждение</b></p>																		
<p>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.</p>	<p>Твердое вознаграждение Специалиста зависит от количества часов оказанных услуг за расчетный период. Стоимость 1 (одного) часа оказания услуг составляет 140 (сто сорок) рублей.</p>																		
<p><b>3. Soft remuneration</b></p>	<p><b>3. Мягкое вознаграждение</b></p>																		
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">Metric s</th> <th style="width: 15%;">Metrics explanation</th> <th style="width: 75%;">Measure</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">y%</td> <td>Percentage of Cash In+</td> <td>new operator working first month -<b>3%</b> <b>Rest:</b> <b>before 49 payments - 2,5%</b> <b>from 50 - before 69 payments - 3%</b> <b>from 70 payments - 3,5%</b></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><i>Distribution share</i></td> <td>Share of payment, in which the Specialist participated</td> <td>Cash In 1L/WA (1L/WA): <b>100%</b> Cash In ОнВУ from 1L/WA (1L/WA+VU): <b>100%</b> Cash In Он2Л after VU 1L/WA (1L/WA+VU+2Л): <b>100%</b> Cash In Он2Л after VU selfbooking (VU+2Л): <b>100%</b></td> </tr> </tbody> </table>	Metric s	Metrics explanation	Measure	y%	Percentage of Cash In+	new operator working first month - <b>3%</b> <b>Rest:</b> <b>before 49 payments - 2,5%</b> <b>from 50 - before 69 payments - 3%</b> <b>from 70 payments - 3,5%</b>	<i>Distribution share</i>	Share of payment, in which the Specialist participated	Cash In 1L/WA (1L/WA): <b>100%</b> Cash In ОнВУ from 1L/WA (1L/WA+VU): <b>100%</b> Cash In Он2Л after VU 1L/WA (1L/WA+VU+2Л): <b>100%</b> Cash In Он2Л after VU selfbooking (VU+2Л): <b>100%</b>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">Метрика</th> <th style="width: 15%;">Пояснение метрики</th> <th style="width: 75%;">Значение</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">y%</td> <td>Процент, который начисляется от привлеченного Cash In</td> <td>новый оператор работающий первый месяц -<b>3%</b> <b>Остальные:</b> <b>до 49 оплат - 2,5%</b> <b>от 50 - до 69 оплат - 3%</b> <b>от 70 оплат - 3,5%</b></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><i>Доля распределения</i></td> <td>Доля от оплаты, в приведении которой Специалист принял участие</td> <td>Cash In 1Л/ВА (1Л/ВА): <b>100%</b> Cash In ОнВУ от 1Л/ВА (1Л/ВА+ВУ): <b>100%</b> Cash In Он2Л после ВУ от 1Л/ВА (1Л/ВА+ВУ+2Л): <b>100%</b> Cash In Он2Л после ВУ селфбукинга (ВУ+2Л): <b>100%</b></td> </tr> </tbody> </table>	Метрика	Пояснение метрики	Значение	y%	Процент, который начисляется от привлеченного Cash In	новый оператор работающий первый месяц - <b>3%</b> <b>Остальные:</b> <b>до 49 оплат - 2,5%</b> <b>от 50 - до 69 оплат - 3%</b> <b>от 70 оплат - 3,5%</b>	<i>Доля распределения</i>	Доля от оплаты, в приведении которой Специалист принял участие	Cash In 1Л/ВА (1Л/ВА): <b>100%</b> Cash In ОнВУ от 1Л/ВА (1Л/ВА+ВУ): <b>100%</b> Cash In Он2Л после ВУ от 1Л/ВА (1Л/ВА+ВУ+2Л): <b>100%</b> Cash In Он2Л после ВУ селфбукинга (ВУ+2Л): <b>100%</b>
Metric s	Metrics explanation	Measure																	
y%	Percentage of Cash In+	new operator working first month - <b>3%</b> <b>Rest:</b> <b>before 49 payments - 2,5%</b> <b>from 50 - before 69 payments - 3%</b> <b>from 70 payments - 3,5%</b>																	
<i>Distribution share</i>	Share of payment, in which the Specialist participated	Cash In 1L/WA (1L/WA): <b>100%</b> Cash In ОнВУ from 1L/WA (1L/WA+VU): <b>100%</b> Cash In Он2Л after VU 1L/WA (1L/WA+VU+2Л): <b>100%</b> Cash In Он2Л after VU selfbooking (VU+2Л): <b>100%</b>																	
Метрика	Пояснение метрики	Значение																	
y%	Процент, который начисляется от привлеченного Cash In	новый оператор работающий первый месяц - <b>3%</b> <b>Остальные:</b> <b>до 49 оплат - 2,5%</b> <b>от 50 - до 69 оплат - 3%</b> <b>от 70 оплат - 3,5%</b>																	
<i>Доля распределения</i>	Доля от оплаты, в приведении которой Специалист принял участие	Cash In 1Л/ВА (1Л/ВА): <b>100%</b> Cash In ОнВУ от 1Л/ВА (1Л/ВА+ВУ): <b>100%</b> Cash In Он2Л после ВУ от 1Л/ВА (1Л/ВА+ВУ+2Л): <b>100%</b> Cash In Он2Л после ВУ селфбукинга (ВУ+2Л): <b>100%</b>																	
<p><b>4. Soft remuneration for contests</b></p>	<p><b>4. Мягкое вознаграждение за конкурсы</b></p>																		
<p>The amount of soft remuneration is determined by the conditions of each specific competition.</p>	<p>Величина мягкого вознаграждения определяется условиями каждого конкретного конкурса.</p>																		

