

<p align="center">Remuneration framework for Methodologist</p>	<p align="center">Схема вознаграждения Методиста</p>
<p>Approved: 28.02.2024 Comes into force from: 01.03.2024 Valid till: 31.03.2024</p>	<p>Утверждено: 28.02.2024 Вступает в действие с: 01.03.2024 Действует до: 31.03.2024</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 Methodologist started providing services; • The Methodologist was on administrative hours (training, meetings with the supervisor, planning sessions). <p>If the Methodologist 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 critical errors</p> <p>If displayed in the formula, then</p> $Bonus = \frac{Cash\ In + Cash\ In+ \times y\%}{(critical1 + critical2 + critical3...)}$ <p>The sizes of 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>Slot - a scheduled time interval for conducting an introductory lesson by a methodologist with a potential client.</p> <p>Slot with a student - a slot for an introductory lesson in the Methodologist's schedule, which the student entered.</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>Cash-in - 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>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"> • Методист приступил к оказанию услуг; • Методист был на административных часах (обучении, встречах с супервайзером, планерках). <p>Если Методист 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 критических ошибок</p> <p>Если отобразить в формуле, то</p> $Бонус = \frac{(Cash\ In + Cash\ In+) \times y\%}{(крит1 + крит2 + крит3...)}$ <p>Размеры y% вынесены в таблицу ниже</p> <p>Мягкое вознаграждение за конкурсы - переменная часть дохода, получаемая за достижение целевых результатов конкурсов.</p> <p>Слот - запланированный временной интервал для проведения ознакомительного занятия методистом вводного урока с потенциальным клиентом.</p> <p>Слот с учеником - слот под вводный урок в расписании Методиста, в который зашел ученик.</p> <p>Вводный урок - это бесплатное для потенциального клиента ознакомительное занятие, которое проводит Методист на интерактивной онлайн платформе для проведения дистанционных занятий.</p> <p>Cash-in - вся выручка от продажи любых продуктов, с учетом банковской рассрочки, но без учета 1 платежа и тела рассрочки, если это рассрочка Skyeng.</p> <p>В зависимости от того, какое количество этапов преодолела услуга перед оплатой в течении 7 дней, на такое</p>

<p>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 methodologist is given in the table below.</p> <p>Cash-in+ - revenue with installment body from Skyeng installment, multiplied by a yield percentage equal to 80%</p> <p>Technical cancellation - any cancellation of an introductory lesson after the Methodologist has connected to the platform with a potential client.</p> <p>The Methodologist's income is formed from:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. fixed remuneration; 2. soft remuneration; 3. soft remuneration for contests. 	<p>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 методиста приведена в таблице ниже</p> <p>Cash-in+ - выручка с телом рассрочки по рассрочке от Skyeng, умноженная на процент доходимости равный 80%</p> <p>Техническая отмена - любая отмена вводного урока после подключения Методиста на платформу к потенциальному клиенту.</p> <p>Доход Методиста формируется из:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. твердого вознаграждения; 2. мягкого вознаграждения; 3. мягкого вознаграждения за конкурсы. 																												
2. Fixed remuneration	2. Твердое вознаграждение																												
<p>The fixed remuneration for an English-speaking (ES) Methodologist amounts to 25,000 rubles.</p> <p>The fixed remuneration for a Russian-speaking (RS) Methodologist amounts to 20,000 rubles.</p>	<p>Твердое вознаграждение англоязычного (АЯ) Методиста составляет 25 000 рублей.</p> <p>Твердое вознаграждение русскоязычного (РЯ) Методиста составляет 20 000 рублей.</p>																												
3. Soft remuneration	3. Мягкое вознаграждение																												
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">Metrics</th> <th style="width: 15%;">Metrics explanation</th> <th style="width: 75%;">Measure</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center; vertical-align: middle;">y%</td> <td style="vertical-align: middle;">Percentage of Cash In and Cash In+</td> <td> <p>Depending on the grade:</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Jun</td><td style="text-align: right;">2,50%</td></tr> <tr><td>Mid</td><td style="text-align: right;">3,00%</td></tr> <tr><td>Sin</td><td style="text-align: right;">3,50%</td></tr> </table> <p>Example of calculation using the formula (overfulfillment by N (scale)+overfulfillment by Cash In and Cash In+(scale)+ 1) * coefficient of grade (2.5/3/3.5)</p> <p>Payment scale</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>N</td> <td style="text-align: right;">0%-100%</td> <td style="text-align: right;">0,00%</td> <td style="text-align: right;">0</td> </tr> </table> </td> </tr> </tbody> </table>	Metrics	Metrics explanation	Measure	y%	Percentage of Cash In and Cash In+	<p>Depending on the grade:</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Jun</td><td style="text-align: right;">2,50%</td></tr> <tr><td>Mid</td><td style="text-align: right;">3,00%</td></tr> <tr><td>Sin</td><td style="text-align: right;">3,50%</td></tr> </table> <p>Example of calculation using the formula (overfulfillment by N (scale)+overfulfillment by Cash In and Cash In+(scale)+ 1) * coefficient of grade (2.5/3/3.5)</p> <p>Payment scale</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>N</td> <td style="text-align: right;">0%-100%</td> <td style="text-align: right;">0,00%</td> <td style="text-align: right;">0</td> </tr> </table>	Jun	2,50%	Mid	3,00%	Sin	3,50%	N	0%-100%	0,00%	0	<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; vertical-align: middle;">y%</td> <td style="vertical-align: middle;">Процент, который начисляется от привлеченного Cash In и Cash In+</td> <td> <p>В зависимости от грейда:</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Jun</td><td style="text-align: right;">2,50%</td></tr> <tr><td>Mid</td><td style="text-align: right;">3,00%</td></tr> <tr><td>Sin</td><td style="text-align: right;">3,50%</td></tr> </table> <p>При перевыполнении ежемесячных таргетов - есть дополнительные % по выплатам:</p> <p>Пример расчёта по формуле (перевыполнение по N (шкала)+перевыполнение по Cash In и Cash in+ (шкала)+ 1) * на коэф. по грейду (2.5/3/3.5)</p> </td> </tr> </tbody> </table>	Метрика	Пояснение метрики	Значение	y%	Процент, который начисляется от привлеченного Cash In и Cash In+	<p>В зависимости от грейда:</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Jun</td><td style="text-align: right;">2,50%</td></tr> <tr><td>Mid</td><td style="text-align: right;">3,00%</td></tr> <tr><td>Sin</td><td style="text-align: right;">3,50%</td></tr> </table> <p>При перевыполнении ежемесячных таргетов - есть дополнительные % по выплатам:</p> <p>Пример расчёта по формуле (перевыполнение по N (шкала)+перевыполнение по Cash In и Cash in+ (шкала)+ 1) * на коэф. по грейду (2.5/3/3.5)</p>	Jun	2,50%	Mid	3,00%	Sin	3,50%
Metrics	Metrics explanation	Measure																											
y%	Percentage of Cash In and Cash In+	<p>Depending on the grade:</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Jun</td><td style="text-align: right;">2,50%</td></tr> <tr><td>Mid</td><td style="text-align: right;">3,00%</td></tr> <tr><td>Sin</td><td style="text-align: right;">3,50%</td></tr> </table> <p>Example of calculation using the formula (overfulfillment by N (scale)+overfulfillment by Cash In and Cash In+(scale)+ 1) * coefficient of grade (2.5/3/3.5)</p> <p>Payment scale</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>N</td> <td style="text-align: right;">0%-100%</td> <td style="text-align: right;">0,00%</td> <td style="text-align: right;">0</td> </tr> </table>	Jun	2,50%	Mid	3,00%	Sin	3,50%	N	0%-100%	0,00%	0																	
Jun	2,50%																												
Mid	3,00%																												
Sin	3,50%																												
N	0%-100%	0,00%	0																										
Метрика	Пояснение метрики	Значение																											
y%	Процент, который начисляется от привлеченного Cash In и Cash In+	<p>В зависимости от грейда:</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Jun</td><td style="text-align: right;">2,50%</td></tr> <tr><td>Mid</td><td style="text-align: right;">3,00%</td></tr> <tr><td>Sin</td><td style="text-align: right;">3,50%</td></tr> </table> <p>При перевыполнении ежемесячных таргетов - есть дополнительные % по выплатам:</p> <p>Пример расчёта по формуле (перевыполнение по N (шкала)+перевыполнение по Cash In и Cash in+ (шкала)+ 1) * на коэф. по грейду (2.5/3/3.5)</p>	Jun	2,50%	Mid	3,00%	Sin	3,50%																					
Jun	2,50%																												
Mid	3,00%																												
Sin	3,50%																												

		N 100%-110% 100,00% 0,02 N 110%-120% 110,00% 0,06 N 120%-130% 120,00% 0,1 N 130%-140% 130,00% 0,14 N 140%-150% 140,00% 0,18 N 150%-160% 150,00% 0,22 N 160%-170% 160,00% 0,26 N 170%-180% 170,00% 0,3 N 180%-190% 180,00% 0,34 N 190%-200% 190,00% 0,38 N от 200% 200,00% 0,42 Шкала по Cash-in and Cash In+ Cash-in 0%-100% 0,00% 0 Cash-in 100%-110% 100,00% 0,03 Cash-in 110%-120% 110,00% 0,09 Cash-in 120%-130% 120,00% 0,15 Cash-in 130%-140% 130,00% 0,21 Cash-in 140%-150% 140,00% 0,27 Cash-in 150%-160% 150,00% 0,33 Cash-in 160%-170% 160,00% 0,39 Cash-in 170%-180% 170,00% 0,45 Cash-in 180%-190% 180,00% 0,51 Cash-in 190%-200% 190,00% 0,57 Cash-in от 200% 200,00% 0,63			Шкала по оплатам N 0%-100% 0,00% 0 N 100%-110% 100,00% 0,02 N 110%-120% 110,00% 0,06 N 120%-130% 120,00% 0,1 N 130%-140% 130,00% 0,14 N 140%-150% 140,00% 0,18 N 150%-160% 150,00% 0,22 N 160%-170% 160,00% 0,26 N 170%-180% 170,00% 0,3 N 180%-190% 180,00% 0,34 N 190%-200% 190,00% 0,38 N от 200% 200,00% 0,42 Шкала по Cash-in и Cash In+ Cash-in 0%-100% 0,00% 0 Cash-in 100%-110% 100,00% 0,03 Cash-in 110%-120% 110,00% 0,09 Cash-in 120%-130% 120,00% 0,15 Cash-in 130%-140% 130,00% 0,21 Cash-in 140%-150% 140,00% 0,27 Cash-in 150%-160% 150,00% 0,33 Cash-in 160%-170% 160,00% 0,39 Cash-in 170%-180% 170,00% 0,45 Cash-in 180%-190% 180,00% 0,51 Cash-in 190%-200% 190,00% 0,57 Cash-in от 200% 200,00% 0,63
<i>Distribution share</i>	Share of payment, in which the Methodologist participated	1.Cash In (TM+IL) 100% 2.Cash In (1L/WA+IL) 100% 3.Cash In (IL) 100% 4.Cash In (TM+IL+2L) 100% 5.Cash In (1L/WA+IL+2L) 100% 6.Cash In (IL+2L) 100%	<i>Доля распределения</i>	Доля от оплаты, в приведении которой методист принял участие	1.Cash In ОнВУ от ТМ (ТМ+ВУ): 100% 2.Cash In ОнВУ от 1Л/ВА (1Л/ВА+ВУ): 100% 3.Cash In ОнВУ от селфбукинга (ВУ): 100% 4.Cash In Он2Л после ВУ от ТМ (ТМ+ВУ+2Л): 100% 5.Cash In Он2Л после ВУ от 1Л/ВА (1Л/ВА+ВУ+2Л): 100% 6.Cash In Он2Л после ВУ от селфбукинга (ВУ+2Л): 100%
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.		