

| | |
|---|--|
| Remuneration framework for General Lines Sales Supervisor (hereinafter - Supervisor) | Схема вознаграждения Супервайзера объединенной линии продаж (далее – «Супервайзер») |
| <p>Approved: 30.01.2023</p> <p>Comes into force from: 01.02.2023</p> <p>Valid till: 28.02.2023</p> | <p>Утверждено: 30.01.2023</p> <p>Вступает в действие с: 01.02.2023</p> <p>Действует до: 28.02.2023</p> |
| <p align="center">1. Terms and definitions</p> | <p align="center">1. Терминология</p> |
| <p>Fixed remuneration - a part of the income received monthly in a fixed amount.</p> <p>Soft reward for KPI achievement - a variable part of the income obtained through the achievement of Key Performance Indicators (KPI).</p> <p>Soft reward for competitions - a variable part of the income obtained through the achievement of competition target results.</p> <p>Call completion - all calls with the status "Successful".</p> <p>Introductory lesson - a free introductory lesson for a potential client, which is conducted by a Methodologist on an interactive online platform for conducting remote classes.</p> <p>Revenue - an amount of payments for all major F2F products of the Skyeng and Skysmart product lines, excluding installments.</p> <p>Average bill for the main products - the first actual average bill for payments for all core products of the Skysmart "English" line with the contract type General, Special offer. Considered without installments.</p> <p>Core products - F2F, Premium products with General, SO contract types of Skyeng and Skysmart product lines.</p> <p>Household - an adult user and / or child accounts associated with his account, registered by the user on the online platform.</p> <p>First payment - the first payment for any core product by the user.</p> <p>Cross-sell payment - not the first payment for any core product by user, but the first by service.</p> <p>Sales to first payment conversion per user - cohort conversion within 48 (forty eight) hours after call completion, calculated as the ratio of the number of first payments in the window to the number of tasks available for taking on unique users without first</p> | <p>Твердое вознаграждение – фиксированная часть дохода, получаемая ежемесячно в фиксированном размере за календарный месяц.</p> <p>Мягкое вознаграждение за выполнение KPI – переменная часть дохода, получаемая за выполнение ключевых показателей эффективности (KPI).</p> <p>Мягкое вознаграждение за конкурсы – переменная часть дохода, получаемая за достижение целевых результатов конкурсов.</p> <p>Дозвон - все звонки со статусом "Успешно".</p> <p>Вводный урок - это бесплатное для потенциального клиента ознакомительное занятие, которое проводит Методист на интерактивной онлайн платформе для проведения дистанционных занятий.</p> <p>Выручка – сумма оплат по основным F2F продуктам продуктовых линеек Skyeng и Skysmart без учета рассрочки.</p> <p>Средний чек по основным продуктам – первый фактический средний чек по оплатам всех основных продуктов линейки Skysmart "Английский" с типом контракта General, Special offer. Считается без учета рассрочки.</p> <p>Основные продукты – продукты F2F, Premium с типами контракта General, SO продуктовых линеек Skyeng/Skysmart.</p> <p>Домохозяйство - взрослый пользователь и/или связанные с его аккаунтом детские аккаунты, зарегистрированные пользователем на онлайн платформе.</p> <p>Первая оплата- первая оплата любого основного продукта пользователем.</p> <p>Кросс-селл оплата - не первая оплата любого основного продукта по пользователю, но первая по услуге.</p> <p>Конверсия продаж в первую оплату по пользователю – когортная конверсия с окном 48 (сорок восемь) часов после дозвона, рассчитываемая как отношение количества первых оплат в окне к количеству доступных для взятия задач по уникальным пользователям без первых оплат домохозяйства на начало дозвона по основной задаче.</p> |

| <p>household payments at the start of call completion for the main task.</p> <p>Conversion to cross-sell payment - cohort conversion within 48 (forty eight) hours after call completion, calculated as the ratio of the number of non-first payments in the window to the number of tasks available for taking on unique services without first payments for users within the household at the beginning of call completion for the main task.</p> <p>Introductory lesson exit conversion - conversion within 168 (one hundred and sixty eight) hours from call completion, calculated as the ratio of the number of unique users who visited the Introductory lesson to the number of users without first payments within the household at the time of call completion for the main task.</p> <p>Premium share of total core product sales - a correlation of Premium product sales to all core product sales with General, SO contract types for Skyeng and Skysmart product lines.</p> <p>The Specialist's remuneration may consist of:</p> <ul style="list-style-type: none"> • fixed remuneration; • soft reward for KPI achievement; • soft reward for competitions. | <p>Конверсия в кросс-селл оплату - когортная конверсия с окном 48 (сорок восемь) часов после дозвона, рассчитываемая как отношение количества не первых оплат в окне к количеству доступных для взятия задач по уникальным услугам без первых оплат по пользователям внутри домохозяйства на начало дозвона по основной задаче.</p> <p>Конверсия в выход на Вводный урок - конверсия с окном 168 (сто шестьдесят восемь) часов от дозвона, рассчитываемая как отношение количества вышедших на Вводный урок уникальных пользователей к количеству пользователей без первых оплат внутри домохозяйства на момент дозвона по основной задаче.</p> <p>Доля Premium от общего количества продаж основных продуктов - отношение продаж Premium ко всем продажам основных продуктов с типами контракта General, SO продуктовых линеек Skyeng и Skysmart.</p> <p>Доход Супервайзера формируется из:</p> <ul style="list-style-type: none"> • твердого вознаграждения; • мягкого вознаграждения за выполнение KPI; • мягкого вознаграждения за конкурсы. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|--|----------------------|----------------------|----------------|---|--|--|--|---|--|--|--|---------------------|--|--|--|--|-----|-----|------------------|--------------|---|-----|-------|--------|-------|--------|-------|--------|---------------------------|-----|-------|--------|-------|--------|
| <p align="center">2. Fixed remuneration</p> | <p align="center">2. Твердое вознаграждение</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>Твердое вознаграждение Супервайзера составляет 40 000 рублей.</p> | <p>Твердое вознаграждение Супервайзера составляет 40 000 рублей.</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p align="center">3. Soft reward for KPI achievement</p> | <p align="center">3. Мягкое вознаграждение за выполнение KPI</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <thead> <tr> <th>KPI</th> <th>%</th> <th>Conditions from plan</th> <th>% from revenue</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Sales conversion by core products General Adults</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2. Sales conversion by core products SO</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3. Share of Premium</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> | KPI | % | Conditions from plan | % from revenue | 1. Sales conversion by core products General Adults | | | | 2. Sales conversion by core products SO | | | | 3. Share of Premium | | | | <table border="1"> <thead> <tr> <th>KPI</th> <th>Вес</th> <th>Условия от плана</th> <th>% от выручки</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3">1. Конверсия продаж в первую оплату по пользователю</td> <td rowspan="3">45%</td> <td>4,20%</td> <td>0,864%</td> </tr> <tr> <td>3,50%</td> <td>0,720%</td> </tr> <tr> <td>2,70%</td> <td>0,576%</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">2. Конверсия в cross-sell</td> <td rowspan="2">10%</td> <td>8,20%</td> <td>0,192%</td> </tr> <tr> <td>6,20%</td> <td>0,160%</td> </tr> </tbody> </table> | KPI | Вес | Условия от плана | % от выручки | 1. Конверсия продаж в первую оплату по пользователю | 45% | 4,20% | 0,864% | 3,50% | 0,720% | 2,70% | 0,576% | 2. Конверсия в cross-sell | 10% | 8,20% | 0,192% | 6,20% | 0,160% |
| KPI | % | Conditions from plan | % from revenue | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Sales conversion by core products General Adults | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2. Sales conversion by core products SO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3. Share of Premium | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| KPI | Вес | Условия от плана | % от выручки | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Конверсия продаж в первую оплату по пользователю | 45% | 4,20% | 0,864% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 3,50% | 0,720% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 2,70% | 0,576% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2. Конверсия в cross-sell | 10% | 8,20% | 0,192% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 6,20% | 0,160% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| | | | | | | | |
|---|--------|--------|--------|---|-----|-----------|--------|
| in total sales of core products | | | | оплату | | 3,70% | 0,128% |
| 4.Average check for core products | | | | 3. Конверсия в выход на ВУ | 20% | 7,60% | 0,384% |
| 5.Additional product conversion | | | | | | 6,50% | 0,320% |
| | | | | | | 5,30% | 0,256% |
| | | | | 4. Средний чек по основным продуктам | 15% | р. 20 000 | 0,288% |
| р. 19 000 | 0,240% | | | | | | |
| р. 17 000 | 0,192% | | | | | | |
| 5. Доля Premium от общего количества продаж основных продуктов | 10% | 44,00% | 0,192% | | | | |
| | | 37,00% | 0,160% | | | | |
| | | 29,00% | 0,128% | | | | |
| 4. Soft reward for competitions | | | | 4. Мягкое вознаграждение по результатам конкурсов | | | |
| The amount of soft reward according to the results of the competition is determined by the conditions of each specific competition. | | | | Величина мягкого вознаграждения по результатам конкурсов определяется условиями каждого конкретного конкурса. | | | |

