

<p align="center">Remuneration framework for General Lines sales second line Specialist and exam (hereinafter - Specialist)</p>	<p align="center">Схема вознаграждения Специалиста 2 линии продаж и экзаменов (далее – «Специалист»)</p>
<p>Approved: 01.01.2024 Comes into force from:01.01.2024 Valid till: 31.03.2024</p>	<p>Утверждено: 01.01.2024 Вступает в действие с: 01.01.2024 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. 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 average number of administrative violations per one Specialist in the group, if this number exceeds 1. If represented in a formula, then</p> $\text{Бонус} = \frac{(\text{Cash In} \times x\% + \text{Cash In} \times y\%)}{(\text{average number of administrative violations per one Spec})}$ <p>1. The sizes of y% are listed 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 15 (fifteen) seconds and more.</p> <p>Introductory lesson - a free trial lesson for the potential client, conducted by the Specialist 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>The Specialist's income is formed from:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. fixed remuneration; 2. soft remuneration; 3. soft remuneration for contests. 	<p>Твердое вознаграждение – часть дохода, получаемая ежемесячно в фиксированном размере, в пересчете в почасовую оплату. 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 СВ – переменная часть дохода, получаемая в виде процента от Cash In и Cash In+, которая делится на среднее количество административных нарушений на одного Специалиста в группе, если это число превышает 1</p> <p>Если отобразить в формуле, то</p> $\text{Бонус} = \frac{\text{Cash In} \times y\%}{(\text{среднее количество админ нарушений на одного})}$ <p>Размеры 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 (пятнадцать) секунд и более.</p> <p>Вводный урок - это бесплатное для потенциального клиента ознакомительное занятие, которое проводит Специалист 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> <p>Доход специалиста 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																																																																																																					
The fixed remuneration of the Specialist depends 50000 (fifty thousand) rubles.			Твердое вознаграждение Специалиста составляет 50000 рублей (пятьдесят тысяч) рублей.																																																																																																					
3. Soft remuneration			3. Мягкое вознаграждение																																																																																																					
Me tri cs	Metrics explanati on	Measure	Мет рика	Пояснение метрики	Значение																																																																																																			
у%	Percentage of Cash In	<p>The rate is 0.30% of all Cash-in earned by the team</p> <p>If monthly targets are exceeded, there is an additional percentage on payments:</p> <p>Example of calculation using the formula</p> <p>(overfulfillment by N (scale)+overfulfillment by Cash In (scale)+ 1) * by coefficient. by grade (2.5/3/3.5)</p> <p>Payment scale</p> <table border="1"> <tr><td>N</td><td>0%-100%</td><td>0,00%</td><td>0</td></tr> <tr><td>N</td><td>100%-110%</td><td>100,00%</td><td>0,02</td></tr> <tr><td>N</td><td>110%-120%</td><td>110,00%</td><td>0,06</td></tr> <tr><td>N</td><td>120%-130%</td><td>120,00%</td><td>0,1</td></tr> <tr><td>N</td><td>130%-140%</td><td>130,00%</td><td>0,14</td></tr> <tr><td>N</td><td>140%-150%</td><td>140,00%</td><td>0,18</td></tr> <tr><td>N</td><td>150%-160%</td><td>150,00%</td><td>0,22</td></tr> <tr><td>N</td><td>160%-170%</td><td>160,00%</td><td>0,26</td></tr> <tr><td>N</td><td>170%-180%</td><td>170,00%</td><td>0,3</td></tr> <tr><td>N</td><td>180%-190%</td><td>180,00%</td><td>0,34</td></tr> <tr><td>N</td><td>190%-200%</td><td>190,00%</td><td>0,38</td></tr> <tr><td>N</td><td>от 200%</td><td>200,00%</td><td>0,42</td></tr> </table> <p>Cash-in scale</p> <table border="1"> <tr><td>Cash-in</td><td>0%-100%</td><td>0,00%</td><td>0</td></tr> </table>	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	Cash-in	0%-100%	0,00%	0		<p>Ставка 0,30% всего Cash-in заработанного командой</p> <p>При перевыполнении ежемесячных целевых показателей - есть дополнительные % по выплатам:</p> <p>Пример расчёта по формуле</p> <p>(перевыполнение по N (шкала)+перевыполнение по Cash In(шкала)+ 1) * на коэф. по грейду(2.5/3/3.5)</p> <p>Шкала по оплатам</p> <table border="1"> <tr><td>N</td><td>0%-100%</td><td>0,00%</td><td>0</td></tr> <tr><td>N</td><td>100%-110%</td><td>100,00%</td><td>0,02</td></tr> <tr><td>N</td><td>110%-120%</td><td>110,00%</td><td>0,06</td></tr> <tr><td>N</td><td>120%-130%</td><td>120,00%</td><td>0,1</td></tr> <tr><td>N</td><td>130%-140%</td><td>130,00%</td><td>0,14</td></tr> <tr><td>N</td><td>140%-150%</td><td>140,00%</td><td>0,18</td></tr> <tr><td>N</td><td>150%-160%</td><td>150,00%</td><td>0,22</td></tr> <tr><td>N</td><td>160%-170%</td><td>160,00%</td><td>0,26</td></tr> <tr><td>N</td><td>170%-180%</td><td>170,00%</td><td>0,3</td></tr> <tr><td>N</td><td>180%-190%</td><td>180,00%</td><td>0,34</td></tr> <tr><td>N</td><td>190%-200%</td><td>190,00%</td><td>0,38</td></tr> <tr><td>N</td><td>от 200%</td><td>200,00%</td><td>0,42</td></tr> </table>	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
		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																																																																																																			
		Cash-in	0%-100%	0,00%	0																																																																																																			
		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																																																																																																					
			у%	Процент, который начисляется от привлеченного Cash In	0,42																																																																																																			

		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 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>Dis trib uti on sha re</i>	Share of payment, in which the Specialist participated	Cash In 1L/WA (1L/WA): 100% Cash In ОнВУ from 1L/WA (1L/WA+VU): 100% Cash In Он2Л after VU 1L/WA (1L/WA+VU+2L): 100% Cash In Он2Л after VU selfbooking (VU+2L): 100%	<i>Доля распр еделе ния</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): 100% Cash In Он2Л после ВУ от 1Л/ВА (1Л/ВА+ВУ+2Л): 100% Cash In Он2Л после ВУ 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.		