

<p align="center"><b>Remuneration framework for Telemarketing Specialist (hereinafter - Specialist)</b></p>	<p align="center"><b>Схема вознаграждения Специалиста Телемаркетинга продаж (далее – «Специалист»)</b></p>
<p><b>Approved:</b> 28.02.2024  <b>Comes into force from:</b> 01.03.2024  <b>Valid till:</b> 31.03.2024</p>	<p><b>Утверждено:</b> 28.02.2024  <b>Вступает в действие с:</b> 01.03.2024  <b>Действует до:</b> 31.03.2024</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.</p> <p>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>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.</p> <p>If represented in a formula, then</p> $\text{Бонус} = \frac{(\text{Cash In} \times x\% + \text{Cash In} + x y\%)}{(\text{average number of administrative violations per one Spec})}$ <p>The sizes of x% and y% are listed 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 of 15 seconds or more</p> <p><b>Introductory lesson</b> - a free trial lesson for the potential client, conducted by the Methodologist 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.</p> <p>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 среднее количество административных нарушений на одного Специалиста в группе, если это число превышает 1</p> <p>Если отобразить в формуле, то</p> $\text{Бонус} = \frac{(\text{Cash In} \times x\% + \text{Cash In} + x y\%)}{(\text{среднее количество админ нарушений на одного})}$ <p>Размеры x% и 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 секунд и более</p> <p><b>Вводный урок</b> - это бесплатное для потенциального клиента ознакомительное занятие, которое проводит Методист 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><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>В зависимости от того, какое количество этапов преодолела услуга перед оплатой в течении 7 дней, на</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 specialist is given in the table below.</p> <p><b>Cash-in+</b> - revenue with installment body from Skyeng installment, multiplied by a yield percentage equal to 80%</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>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</p> <p><b>Cash-in+</b> - выручка с телом рассрочки по рассрочке от Skyeng, умноженная на процент доходности равный 80%</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>																								
<b>2. Fixed remuneration</b>	<b>2. Твердое вознаграждение</b>																								
The fixed remuneration of the Specialist is 50 000 rubles.	Твердое вознаграждение Специалиста составляет 50 000 рублей.																								
<b>3. Soft remuneration</b>	<b>3. Мягкое вознаграждение</b>																								
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">Metric s</th> <th style="width: 60%;">Metrics explanation</th> <th style="width: 30%;">Measure</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">x%</td> <td style="text-align: center;">Percentage of Cash In</td> <td style="text-align: center;">1,7%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">y%</td> <td style="text-align: center;">Percentage of Cash In+</td> <td style="text-align: center;">1,7%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><i>Distribution share</i></td> <td style="text-align: center;">Share of payment, in which the Specialist participated</td> <td>           1.Cash In OnIL by TM (TM+IL): 100%            2.Cash In On2L from TM IL (TM+IL+2L): 100%            3. Cash In OnTM 100%         </td> </tr> </tbody> </table>	Metric s	Metrics explanation	Measure	x%	Percentage of Cash In	1,7%	y%	Percentage of Cash In+	1,7%	<i>Distribution share</i>	Share of payment, in which the Specialist participated	1.Cash In OnIL by TM (TM+IL): 100% 2.Cash In On2L from TM IL (TM+IL+2L): 100% 3. Cash In OnTM 100%	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">Метрика</th> <th style="width: 60%;">Пояснение метрики</th> <th style="width: 30%;">Значение</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">x%</td> <td style="text-align: center;">Процент, который начисляется от привлеченного Cash In</td> <td style="text-align: center;">1,7%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">y%</td> <td style="text-align: center;">Процент, который начисляется от привлеченного Cash In+</td> <td style="text-align: center;">1,7%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><i>Доля распределения</i></td> <td style="text-align: center;">Доля от оплаты, в приведении которой методист принял участие</td> <td>           1.Cash In ОнВУ от ТМ (ТМ+ВУ): 100%            2.Cash In Он2Л после ВУ от ТМ (ТМ+ВУ+2Л): 100%            3. Cash In ОДВУ от ТМ 100%         </td> </tr> </tbody> </table>	Метрика	Пояснение метрики	Значение	x%	Процент, который начисляется от привлеченного Cash In	1,7%	y%	Процент, который начисляется от привлеченного Cash In+	1,7%	<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 Он2Л после ВУ от ТМ (ТМ+ВУ+2Л): 100% 3. Cash In ОДВУ от ТМ 100%
Metric s	Metrics explanation	Measure																							
x%	Percentage of Cash In	1,7%																							
y%	Percentage of Cash In+	1,7%																							
<i>Distribution share</i>	Share of payment, in which the Specialist participated	1.Cash In OnIL by TM (TM+IL): 100% 2.Cash In On2L from TM IL (TM+IL+2L): 100% 3. Cash In OnTM 100%																							
Метрика	Пояснение метрики	Значение																							
x%	Процент, который начисляется от привлеченного Cash In	1,7%																							
y%	Процент, который начисляется от привлеченного Cash In+	1,7%																							
<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 Он2Л после ВУ от ТМ (ТМ+ВУ+2Л): 100% 3. Cash In ОДВУ от ТМ 100%																							
<b>4. Soft remuneration for contests</b>	<b>4. Мягкое вознаграждение за конкурсы</b>																								

The amount of soft remuneration is determined by the conditions of each specific competition.

Величина мягкого вознаграждения определяется условиями каждого конкретного конкурса.