

<p>Remuneration framework for General Lines Sales Specialist (hereinafter - Specialist)</p>	<p>Схема вознаграждения Специалиста объединенной линии продаж (далее – «Специалист»)</p>
<p>Approved: 27.02.2023 Comes into force from: 01.03.2023 Valid till: 31.03.2023</p>	<p>Утверждено: 27.02.2023 Вступает в действие с: 01.03.2023 Действует до: 31.03.2023</p>
<p>1. Terms and definitions</p>	<p>1. Терминология</p>
<p>Fixed remuneration - a part of the income received monthly in a fixed amount, recalculated as a payment per hour.</p> <p>The following hours shall be paid if:</p> <ul style="list-style-type: none"> the Specialist starts providing services; the Specialist visits administrative slots (training, meeting with the supervisor, planning meetings). <p>If the Specialist does not start providing services, this hour shall be not paid.</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>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"> 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 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 и 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>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 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 продаж в первую оплату по пользователю – когортная конверсия с окном 48 (сорок восемь) часов после дозвона, рассчитываемая как соотношение 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>Конверсия в кросс-селл оплату - когортная конверсия с окном 48 (сорок восемь) часов после дозвона, рассчитываемая как соотношение 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 соотношение 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 Специалиста 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>The fixed remuneration of the Specialist depends on the number of hours of services rendered for the billing period. The cost of 1 (one) hour of services 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 align="center">3. Soft reward for KPI achievement</p>	<p align="center">3. Мягкое вознаграждение за выполнение KPI</p>				
<table border="1"> <tr> <td data-bbox="210 1921 354 2000">KPI</td> <td data-bbox="354 1921 502 2000">%</td> <td data-bbox="502 1921 651 2000">Conditions from plan</td> <td data-bbox="651 1921 798 2000">% from revenue</td> </tr> </table>	KPI	%	Conditions from plan	% from revenue	
KPI	%	Conditions from plan	% from revenue		

	1. Sales to first payment conversion per user	45%	4,20%	3,40%	КРІ	Вес	Условия от плана	% от выручки			
			3,30%	2,84%							
			2,60%	2,27%							
			2,10%	1,70%							
	2. Conversion to cross-sell payment	10%	9,50%	0,76%	1. Конверсия продаж в первую оплату по пользователю	45%	4,20%	3,40%			
			7,10%	0,63%			3,30%	2,84%			
			4,80%	0,50%			2,60%	2,27%			
			3,10%	0,38%			2,10%	1,70%			
	3. Introductory lesson exit conversion	20%	7,20%	1,51%	2. Конверсия в кросс-селл оплату	10%	9,50%	0,76%			
			6,60%	1,26%			7,10%	0,63%			
			5,80%	1,01%			4,80%	0,50%			
			4,60%	0,76%			3,10%	0,38%			
	4. Average bill for the main products	15%	27 000 rub	1,13%	3. Конверсия в выход на ВУ	20%	7,20%	1,51%			
			24 000 rub	0,95%			6,60%	1,26%			
			21 000 rub	0,76%			5,80%	1,01%			
			17 000 rub	0,57%			4,60%	0,76%			
	5. Premium share of total core product sales	10%	53,00%	0,76%	4. Средний чек по основным продуктам	15%	р. 27 000	1,13%			
			44,00%	0,63%			р. 24 000	0,95%			
			36,00%	0,50%			р. 21 000	0,76%			
			25,00%	0,38%			р. 17 000	0,57%			
						5. Доля Premium от общего количества продаж основных продуктов	10%	53,00%	0,76%		
								44,00%	0,63%	44,00%	0,63%
								36,00%	0,50%	36,00%	0,50%
								25,00%	0,38%	25,00%	0,38%
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.						

