

第一期は、250台のみです。250台に達し次第終了となります。

注：下記図は、平等な収入を計算するために示した図式であり本パートナー制度はネットワークビジネスではございません。

アドバイザー

特約店の推薦やオーナー紹介

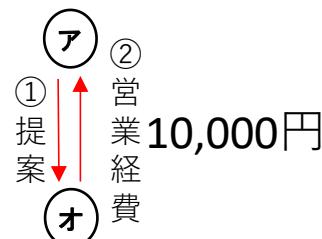
条件：アドバイザー契約書締結（登録費無しでスタート）

業務内容：特約店推薦、オーナーの推薦、アドバイザーの推薦、利用者の獲得

権利：①オーナー1台推薦・・・営業経費として10%1万円

アドバイザー = **ア**

オーナー = **オ**



②給水型ウォーターサーバー利用者（月額3000円）契約に対し、2万円の獲得手数料

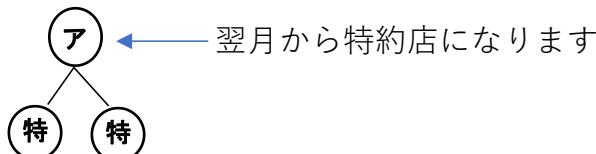
利用者 = **利**



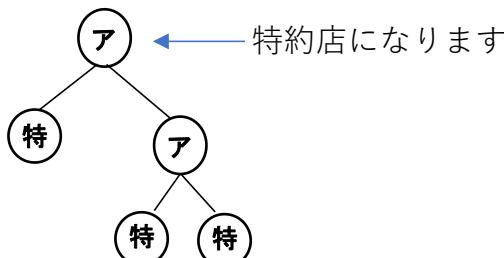
第一期限定昇格条件

特約店への昇格が可能なのは、第1募集時のみです。
第2期以降は、特約店の参加条件のみになります。

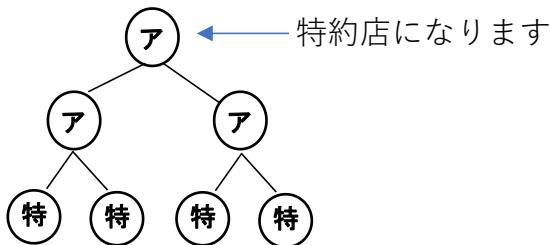
条件：特約店を直接2社推薦し、特約店契約書を交わした場合に翌月から特約店に昇格



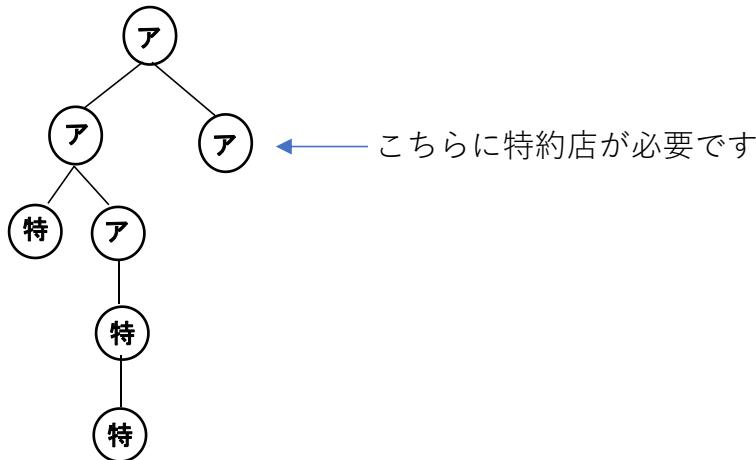
条件：累積特約店を直接1社、推薦アドバイザー1人からの下部組織で特約店2社を推薦し、特約店契約書を交わした場合に翌月から特約店に昇格



条件：推薦アドバイザー2人、各下部組織で累積で特約店2社を推薦し、特約店契約書を交わした場合に翌月から特約店に昇格



特約店に昇格しないケース



アドバイザーの特典

条件：新規オーナーを6人紹介した場合

営業経費は『無し』を選択

特典：1台購入オーナーになります。

5年リターンの計算は、1台分になります。

詳しくは、オーナーのご案内を参照してください。

5年目の元本の戻しはございません。

広告ボーナスは、ステージ2の6台クリアになります。

ただし、スペシャル特典は、最初の6台には適応されません。

5月15日の仮オープンまで

特約店

オーナー+ビジネス=特約店

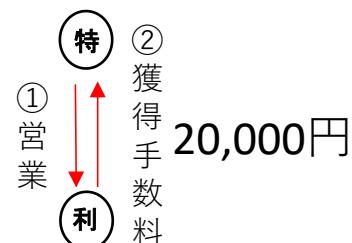
条件：10万円の給水型ウォーターサーバーセット購入（詳細は、オーナー制度のご案内資料をご覧ください）と特約店契約書

業務内容：アドバイザー業務と同じ

権利：①オーナー1台紹介推薦・・・営業経費として10%1万円（他、特典有り。下記記載）



②給水型ウォーターサーバー利用者（月額3000円）契約に対し2万円の獲得手数料



特約店の特典

条件：最初に3台分（合計購入額30万円）

特典：P5の広告ボーナスは、ステージ1の2台クリアになります。

5月15日の仮オープンまで

・パートナー

本社と連携し特約店、アドバイザーをまとめたリーダー

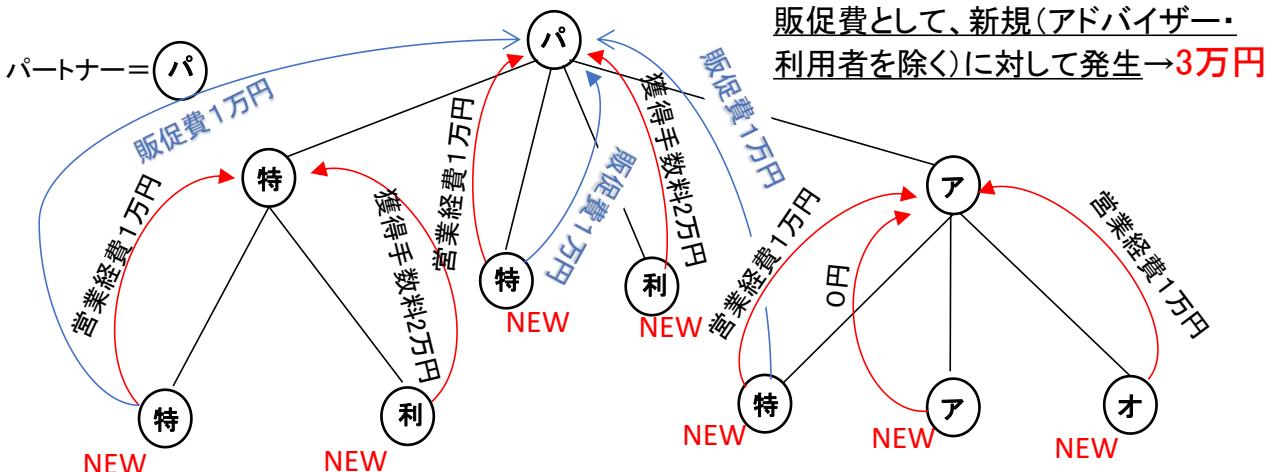
条件：・特約店3社以上の推薦（特約店は法人格もしくは個人事業主含むとして登録）
・累計売上300万円以上

業務内容：特約店のサポート、特約店業務

権利: ①特約店と同じ (他、各種特典有り。下記記載)

②傘下の特約店もしくはオーナー1台当たり販促費として1万円

①②の説明図

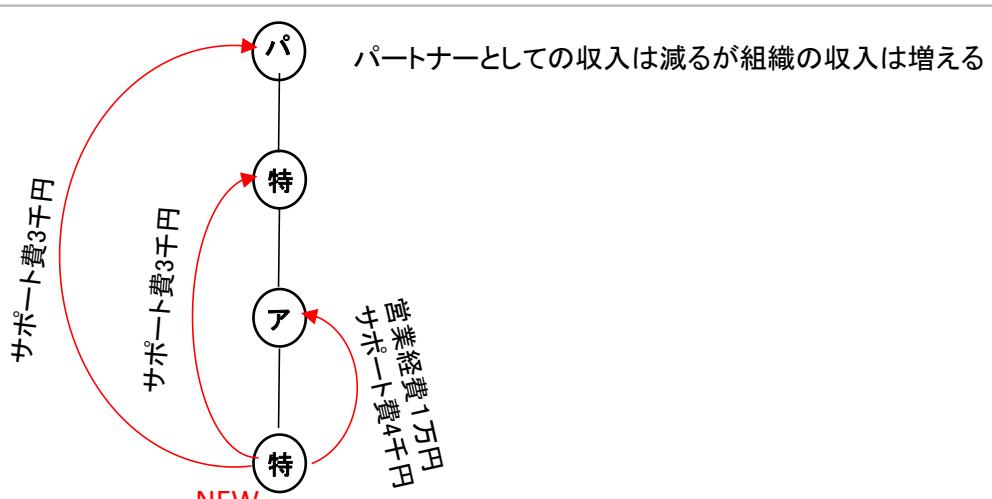


③傘下の収入形態を変更することも可能

例) 特約店のオーダー1台当たりの営業経費をパートナーの販促費と合算し2万円を原資でプラン変更

- ・特約店・アドバイザーからの推薦で特約店、オーナーを獲得した場合 営業経費として1万円は、変えずにをサポート費としていう名目を設け 紹介者を1世代目として4,000円、2、3世代目に3,000円など・・ 但し、本社の承認は必要です。

③の説明図



パートナー・特約店の広告ボーナス

初期ロット250台分限定

ボーナス原資

- ・初期ロット以降の251台目から5250台目までの5000台
- ・1台に対しての月額費の中から1000円を各ステップ（タイトル）で比例分配

期間

- ・広告ボーナスは、5年間/台
- ・パートナーの広告ボーナスは、5000台以降も対象

条件

- ・特約店及びオーナーの直接獲得数に応じる
- ・ステップ2は、ステップ1も収入（分配に入る）
- ・ステップ3は、ステップ1.ステップ2も収入（分配に入る）

ステップ1 2台～5台 500円/台/月

ステップ2 6台～9台 300円/台/月

ステップ3 10台以上 100円/台/月

パートナーボーナス 100円/台/月

広告ボーナスのシミュレーション

台数：2000台	1社あたりの月額	1社あたり5年間のトータル
ステップ1 40社	$500\text{円}/\text{台}/\text{月} \div 40\text{社} = 12.5\text{円}/\text{月}/\text{台}$ $12.5\text{円}/\text{月}/\text{台} \times 2000\text{台} = \underline{25,000\text{円}/\text{月}}$	$25,000\text{円}/\text{月} \times 60\text{回} =$ $\underline{1,500,000\text{円}}$
ステップ2 20社	$300\text{円}/\text{台}/\text{月} \div 20\text{社} = 15\text{円}/\text{月}/\text{台}$ $15\text{円}/\text{月}/\text{台} \times 2000\text{台} = 30,000\text{円}$ $25,000\text{円} + 30,000\text{円} = \underline{55,000\text{円}/\text{月}}$	$55,000\text{円}/\text{月} \times 60\text{回} =$ $\underline{3,300,000\text{円}}$
ステップ3 8社	$100\text{円}/\text{台}/\text{月} \div 8\text{社} = 12.5\text{円}/\text{月}/\text{台}$ $12.5\text{円}/\text{月}/\text{台} \times 2000\text{台} = 25,000\text{円}/\text{月}$ $25,000\text{円} + 30,000\text{円} + 25,000\text{円} = \underline{80,000\text{円}/\text{月}}$	$80,000\text{円}/\text{月} \times 60\text{回} =$ $\underline{4,800,000\text{円}}$
パートナー 4社	$100\text{円}/\text{台}/\text{月} \div 4\text{社} = 25\text{円}/\text{月}/\text{台}$ $25\text{円}/\text{月}/\text{台} \times 2000\text{台} = \underline{50,000\text{円}/\text{月}}$	$50,000\text{円}/\text{月} \times 60\text{回} =$ $\underline{3,000,000\text{円}}$

5000台になるとシミュレーションの約2倍の収入になります

特約店・パートナーのスペシャル特典

オーナー・特約店の新規募集に対して、
AICA DAOプレゼント（詳しくは、AICA DAO資料参照）
2万円分（200AICA DAO）×オーナーとパートナー若しくは特約店

<https://medicalaqua.co.jp/partner/dao.html>

