



Modelul o9viața

Cum se leagă cele patru trepte, punctele și banii —
pornind de la o singură regulă.

Document de lucru · versiunea 1 · august 2026

Pornește de la prezentarea „O9 VIAȚA” și de la Brand Book v1

Propunere pentru decizie — nimic nu e implementat încă

Tot modelul încape într-o **singură întrebare**

Sistemul pare complicat cât timp ai patru trepte, puncte, comisioane și facturi puse una lângă alta. De fapt, totul decurge dintr-o singură distincție.

A cui e cumpărătura care a generat **recompensa**?

Cumpărătura e a ta

Puncte

E o reducere pe propriul consum. Nu e venit, nu se impozitează, nu iese în bani. Le cheltuiești tot în platformă.

Cumpărătura e a altcuiva, adusă de tine

Bani

E plată pentru o activitate comercială. E venit. Se încasează pe factură, deci cere o entitate juridică.

REGULA CARE ȚINE TOT SISTEMUL ÎN PICIOARE

Nu primești niciodată comision pe propriile cumpărături. Doar puncte. Fără ea, oamenii și-ar plăti singuri comision cumpărând — iar sistemul s-ar transforma exact în „plătește ca să câștigi”, lucrul care face diferența între o rețea de vânzări corectă și una pe care legea o interzice.

Un singur cont, două feluri de a câștiga

Omul rămâne același și contul rămâne unul. Se schimbă doar capacitatea în care primește ceva — și, odată cu ea, natura juridică a recompensei.

	PERSOANĂ FIZICĂ	PERSOANĂ JURIDICĂ
Ce primește	Puncte	Bani
Pentru ce	Proprile cumpărături	Vânzări către alții
Ce este, juridic	Reducere comercială	Venit din prestări servicii
Cum se decontează	Se cheltuie în platformă	Factură
Impozit	Nu e venit impozabil	Fiecare își gestionează propria fiscalitate
Ce-i trebuie omului	Doar contul	PFA, întreprindere individuală sau SRL
Pe ce treaptă	TREAPTA 1	TREPTLE 2 · 3 · 4

DE CE CONTEAZĂ SEPARAREA

Punctele pe propriile cumpărături sunt reducere — curat fiscal, fără obligații pentru nimeni. Dar o recompensă pentru o vânzare făcută altcuiva **rămâne venit chiar dacă e plătită în puncte**, iar platforma ar deveni plătitor cu reținere la sursă pentru fiecare om. Granița nu e cosmetică — e exact ce ține fiscalitatea simplă.

Aceeași persoană poate funcționa în ambele capacități simultan: cumpără pentru sine și primește puncte, vinde altora și facturează. Un singur cont, două fluxuri separate.

Patru trepte, fiecare cu **mecanismul ei**

Structura din prezentare rămâne neschimbată. I se adaugă doar condiții verificabile și recompense calculabile.

1

Utilizator **PF**

Cumpără pentru sine, parcurge Academia, descoperă sistemul.

PRIMEȘTE

Preț preferențial + puncte

ÎI TREBUIE

Doar contul, gratuit

2

Vânzător **PJ**

Vinde către alte persoane, prin codul propriu.

PRIMEȘTE

Comision în bani pe vânzările aduse

ÎI TREBUIE

Cursuri + vânzări în ultimele 90 de zile

3

Constructor de echipă **PJ**

Aduce și formează alți vânzători.

PRIMEȘTE

Comision propriu + procent din vânzările echipei

ÎI TREBUIE

Vânzători direcți activi + volum propriu

4

Manager **PJ**

Coordonează, formează și aduce parteneri noi în platformă.

PRIMEȘTE

Comision propriu + două niveluri + dezvoltare
parteneriat

ÎI TREBUIE

Volum de echipă + constructori în structură

ADÂNCIMEA SE OPREȘTE LA DOUĂ NIVELURI

Nu mai jos. Peste două niveluri, plata se rupe de contribuția reală, devine greu de apărut juridic, iar calculul și stornarea devin costisitoare.

De unde vin, de fapt, banii

Nimic nu se plătește din aer. Totul se împarte dintr-un singur loc: comisionul pe care partenerul îl plătește platformei pentru vânzarea făcută.

PARTENERUL VINDE PRODUSUL ȘI PLĂTEȘTE CĂTRE O9VIAȚA

comisionul de partener

acesta e singurul plafon din care se împarte tot ce urmează



5%

Cumpărătorul
PUNCTE

7%

Vânzătorul
BANI

2%

Nivelul 1
BANI

1%

Nivelul 2
BANI

5%

Platforma
MARJĂ

Exemplu de calibrare pornind de la un comision de partener de 20%. Cifrele sunt ilustrative și se stabilesc pe marja reală.

REGULA DE AUR A PLANULUI DE COMPENSARE

Suma a tot ce promiți nu poate depăși niciodată comisionul încasat de la partener. Fiecare partener are propria rată, deci planul trebuie exprimat ca procent din comisionul încasat, nu ca procent fix din preț. Un partener care dă 8% te-ar băga pe pierdere cu un plan gândit pentru 20%.

BAZA DE CALCUL

Comisionul se calculează exclusiv pe comenzi **livrate și plătite**, pe **valoarea produselor** — fără transport, fără TVA, după scăderea reducerilor. Niciodată pe înscrieri, pe treceri de treaptă, pe achiziții proprii sau pe numărul de oameni din structură.

Cum ajung banii la om

Un ciclu lunar, previzibil, în care fiecare pas are un motiv.

1

Vânzarea se înregistrează

Comanda livrată și plătită generează comisionul, pe toate nivelurile.

2

Paisprezece zile de stabilizare

Fereastra de retur. Dacă produsul se întoarce, comisionul se stornează automat.

3

Închiderea lunii

Tot ce a rămas stabil devine plătit.

4

Pragul minim

Sub 150 de lei suma se reportează în luna următoare, ca să nu emiți facturi de câțiva lei.

5

Factura, generată automat

Platforma o emite în numele omului, pe baza acordului semnat la început. Nimeni nu urmărește sute de oameni lunar după facturi.

6

Plata

Virament pe cont, până în ziua 20 a lunii următoare.

PROBLEMA REALĂ: NIMENI NU-ȘI FACE PFA PE ÎNCREDERE

Prezentarea promite „câteva ore pe săptămână”, dar ca să încasezi ceva îți trebuie o firmă — cost, timp, contabil lunar. **Soluția: vinzi de la început, iar comisionul se acumulează vizibil în cont.** Omul vede „ai 340 de lei acumulați” și își face PFA-ul când merită, nu înainte. Are douăsprezece luni la dispoziție. Testează întâi dacă poate vinde, abia apoi cheltuie.

Platforma ar trebui să conțină și ghidul pas-cu-pas de înregistrare, plus o listă de contabili cu preț negociat. Aici e cel mai mare punct de abandon din tot parcursul.

Ce nu-ți cerem niciodată

Regulile care ne țin în legalitate sunt, în același timp, cel mai bun argument de vânzare față de tot ce înseamnă rețea clasică. Merită spuse tare.

✗ Nicio taxă de intrare

Contul e gratuit. Nu există abonament, nu există pachet de start.

✗ Niciun kit obligatoriu, niciun stoc

Nimeni nu cumpără marfă ca să se califice și nimeni nu rămâne cu produse pe cap.

✗ Nicio achiziție minimă lunară

Calificarea se face pe vânzări către alții, nu pe cât consumi tu.

✗ Niciun ban pentru simplul fapt că aduci pe cineva

Se plătește pentru vânzare, nu pentru înscriere. Dacă echipa nu vinde, nu se câștigă nimic.

✗ Nicio promisiune de îmbogățire

Un plus real, construit în timp. Atât spunem, pentru că atât putem susține.

ȘI, SIMETRIC — CONTUL ACTIV

Contul e gratuit, fără abonament. Rămâne activ dacă ai cel puțin o comandă la douăsprezece luni. Dacă nu, intră în repaus — **nu-l pierzi**, dar punctele își continuă expirarea normală. Îl reactivezi cu o comandă, oricând.

Diferența juridică între o rețea de vânzări corectă și o schemă interzisă o face un singur lucru: sursa câștigului. Vânzare reală către consumatori finali — legal. Câștig din aderarea altora — interzis. Toate regulile de mai sus decurg din asta și se impun în cod, nu doar în termeni.

Documentul acoperă logica și mecanismele. Nu ține loc de aviz juridic, de contract-cadru sau de validare contabilă — toate trei sunt necesare înainte de publicare.