

# Weekly Momentum Rising Contest

~Pushing Yourself Beyond Limits, Every Week~

~毎週、限界突破~

販売店の皆様へ

# 毎週の成長を応援するコンテスト

年末が近づく今こそ、さらに努力し、高みを目指し、新年に向けて勢いをつける絶好の機会です。この一年を力強く締めくくるために、6A以上のリーダーを対象とした新しいチャレンジ、「The **Weekly Momentum Rising Contest**」を開催します。

このコンテストで**注目すべきポイント**は以下の通りです。

- ✔ **平均売上比率** — 自分のランクの平均売上を超えよう
- ✔ **成長率** — 先週の売上を超えよう
- ✔ **マシン比率** — レベラックとアネスパの販売に注力し真の健康を広めよう

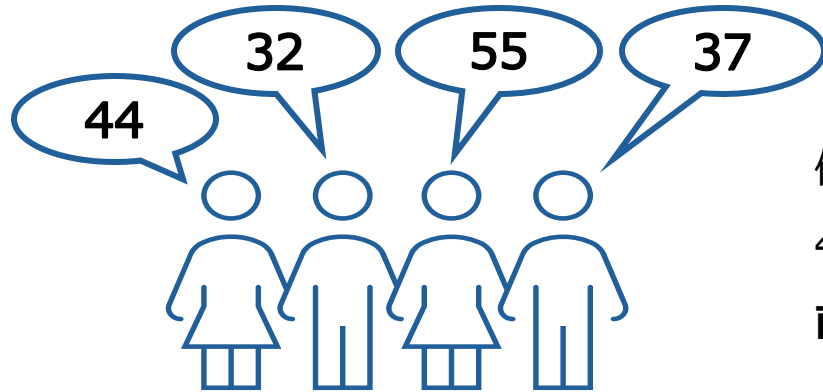
今こそ、力強くこの一年を締めくくり、チームを鼓舞し、自らの限界を超えるチャンスです。

毎週、あなたがエナジックのリーダーだと証明しましょう。

**Weekly Momentum Rising**—さらに挑戦し、高く飛び、力強く真の健康を広めましょう！

# 自分のランクの平均売上を超えよう

毎週、6Aから6A2～7までの各グループの売上平均が計算されます。



前週の6A2-4グループ売

上

前週平均に基づいて算出される「**平均売上比率**」が、本コンテストにおける評価基準の一つとなります。

同ランクの中での自分の立ち位置を把握しよう！

例：6A2-4の販売店が4名いた場合、その4名の前週のグループ売上を集計し、4で割って平均を算出します。

**前週の平均売上: 42** ( $44 + 32 + 55 + 37 = 168 \div 4$ )

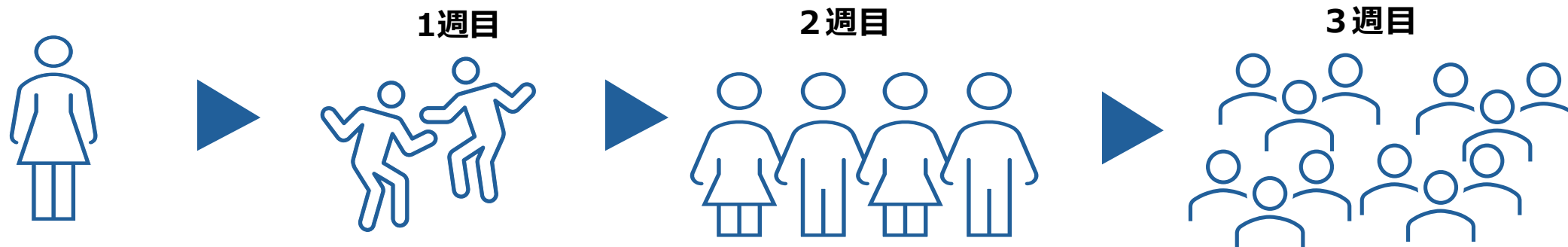
**平均売上比率: 1.14** ( $48$  (今週のグループ売上)  $\div$   $42$  (先週の平均) )



# 前週の売上を超えよう

**成長率**：今週のグループ売上が前週と比べた比率で算出され、本コンテストの二つ目の評価基準となります。

自分の成長を加速させ、毎週チームで力を合わせましょう！



**成長率**は、今週のグループ売上前週の売上で割って算出されます。

**成長率: 1.88** (15 今週のグループ売上 ÷ 8 先週のグループ売上)

# レベラックとアネスパの販売に注力して真の健康を広めよう

**マシン比率:** レベラックとアネスパの売上比率が、本コンテストの3つ目の評価基準となります。

還元水生成器はビジネスの基盤です。販売店の皆様のビジネスが、マシンの紹介から成長することが重要です。

**マシン比率**は、今週のレベラックとアネスパのグループ売上を、今週の総グループ売上で割って算出されます。

**マシン比率: 0.67** (10 レベラックとアネスパのグループ売上 ÷ 15 総グループ売上)

エナジックファミリーとして協力しあい、体験談や還元水の魅力を共有してチームを成長させましょう！

エナジックにおいて、還元水はビジネスの基盤です。

全ての6Aリーダーの皆様がこの機会に、**真の健康**の理解と普及を深めましょう！



# コンテスト概要

本コンテストの順位は、前のスライドで説明した3つの評価基準の掛算で決定されます。

**コンテスト比率:** 平均売上比率 × 成長率 × マシン比率

本コンテストは、全ての販売店が公平に挑戦できるよう、以下のカテゴリーに分かれています。

1. 6A2-3～6A2-7対象 グループ売上台数別コンテスト
2. 6A2-3～6A2-7対象グループ売上金額別コンテスト
3. 6A～6A2-2対象 グループ売上台数別コンテスト
4. 6A～6A2-2対象 グループ売上金額別コンテスト

\*注\* 「台数」とは販売した商品の数を指し、「売上金額」とは販売した商品の総額を指します。

毎週、両コンテストにおける各カテゴリーの上位**40名のリーダー**が受賞されます。

⇒「**台数**」で**80名**、「**売上金額**」で**80名**のトップパフォーマーが受賞されます。



# コンテスト詳細

## [参加条件]

- 参加者は、今週のコンテストに参加するために、前週に販売実績（グループ売上）があることが必須です。

## [集計方法]

- コンテストの集計期間は毎週月曜日から日曜日までとなります。
- 複数アカウントで異なるランクを保有する販売店は毎週コンテストでランクインできるのは1アカウントのみになります。
- 自己購入、愛用者アカウント、E-ペイメントの売上は、集計の対象となります。
- 特例、未払い、キャンセルの売上は集計対象外です。

## [ボーナス支払]

- グループ売上が先週平均を下回る場合は、**平均売上比率**に応じてボーナスが支給されます。

\*例： **平均売上比率**が 0.60 の場合、ボーナスの 60% が支給されます。

**平均売上比率**が 1.15 の場合、ボーナスの 100% が支給されます。

- 販売店のステータスに応じて減額対応を行う

\*SPまたはD-1ステータスは100%、D-0ステータスは50%、Fステータスは0%とする

## 6A2-3～6A2-7カテゴリーのボーナス金額

コンテストのボーナスは販売店のランクに基づいて決定され、台数コンテスト・売上金額コンテストで同額です（USD表記）。

順位	ボーナス (USD)	順位	ボーナス (USD)	順位	ボーナス (USD)	順位	ボーナス (USD)
1 <sup>st</sup>	3,000	11 <sup>th</sup>	2,150	21 <sup>st</sup>	1,650	31 <sup>st</sup>	1,270
2 <sup>nd</sup>	2,900	12 <sup>th</sup>	2,100	22 <sup>nd</sup>	1,600	32 <sup>nd</sup>	1,240
3 <sup>rd</sup>	2,800	13 <sup>th</sup>	2,050	23 <sup>rd</sup>	1,550	33 <sup>rd</sup>	1,210
4 <sup>th</sup>	2,700	14 <sup>th</sup>	2,000	24 <sup>th</sup>	1,500	34 <sup>th</sup>	1,180
5 <sup>th</sup>	2,600	15 <sup>th</sup>	1,950	25 <sup>th</sup>	1,450	35 <sup>th</sup>	1,150
6 <sup>th</sup>	2,500	16 <sup>th</sup>	1,900	26 <sup>th</sup>	1,420	36 <sup>th</sup>	1,120
7 <sup>th</sup>	2,400	17 <sup>th</sup>	1,850	27 <sup>th</sup>	1,390	37 <sup>th</sup>	1,090
8 <sup>th</sup>	2,300	18 <sup>th</sup>	1,800	28 <sup>th</sup>	1,360	38 <sup>th</sup>	1,060
9 <sup>th</sup>	2,250	19 <sup>th</sup>	1,750	29 <sup>th</sup>	1,330	39 <sup>th</sup>	1,030
10 <sup>th</sup>	2,200	20 <sup>th</sup>	1,700	30 <sup>th</sup>	1,300	40 <sup>th</sup>	1,000



## 6A～6A2-2カテゴリーのボーナス金額

コンテストのボーナスは販売店のランクに基づいて決定され、台数コンテスト・売上金額コンテストで同額です（USD表記）。

順位	ボーナス (USD)	順位	ボーナス (USD)	順位	ボーナス (USD)	順位	ボーナス (USD)
1 <sup>st</sup>	1,500	11 <sup>th</sup>	1,080	21 <sup>st</sup>	830	31 <sup>st</sup>	640
2 <sup>nd</sup>	1,450	12 <sup>th</sup>	1,050	22 <sup>nd</sup>	800	32 <sup>nd</sup>	620
3 <sup>rd</sup>	1,400	13 <sup>th</sup>	1,030	23 <sup>rd</sup>	780	33 <sup>rd</sup>	610
4 <sup>th</sup>	1,350	14 <sup>th</sup>	1,000	24 <sup>th</sup>	750	34 <sup>th</sup>	590
5 <sup>th</sup>	1,300	15 <sup>th</sup>	980	25 <sup>th</sup>	730	35 <sup>th</sup>	580
6 <sup>th</sup>	1,250	16 <sup>th</sup>	950	26 <sup>th</sup>	710	36 <sup>th</sup>	560
7 <sup>th</sup>	1,200	17 <sup>th</sup>	930	27 <sup>th</sup>	700	37 <sup>th</sup>	550
8 <sup>th</sup>	1,150	18 <sup>th</sup>	900	28 <sup>th</sup>	680	38 <sup>th</sup>	530
9 <sup>th</sup>	1,130	19 <sup>th</sup>	880	29 <sup>th</sup>	670	39 <sup>th</sup>	520
10 <sup>th</sup>	1,100	20 <sup>th</sup>	850	30 <sup>th</sup>	650	40 <sup>th</sup>	500