



ПЛАН AMWAY ПО ПРОДАЖАМ И МАРКЕТИНГУ –

***БИЗНЕС-
ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ
КАЖДОГО!***



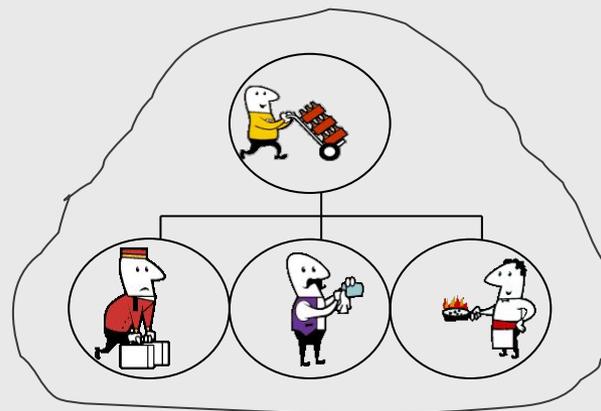
План Amway по продажам и маркетингу

- **PV** – условные баллы, которые присваиваются каждому продукту
- **pPV** – баллы, набранные Вами лично
- **gPV** – сумма Ваших личных баллов (pPV) и групповых баллов Вашей первой линии
- **BV** – величина оборота (денежная величина, на основе которой рассчитывается сумма Вашей скидки / вознаграждения).



Именно gPV определяют, какого **УРОВНЯ КВАЛИФИКАЦИИ** Вы достигли согласно % шкалы начисления вознаграждения:

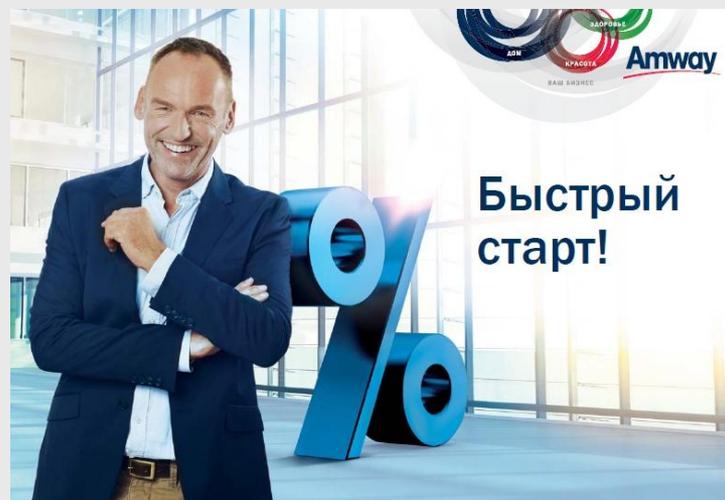
PV за месяц	%
10,000	21%
7,000	18%
4,000	15%
2,400	12%
1,200	9%
600	6%
200	3%



Ваше вознаграждение/скидка за достижения начисляется исходя из количества баллов (gPV), набранных **за один календарный месяц.**

PV за месяц %

10,000	21%
7,000	18%
4,000	15%
2,400	12%
1,200	9%
600	6%
200	3%



Как посчитать свое вознаграждение/скидку?

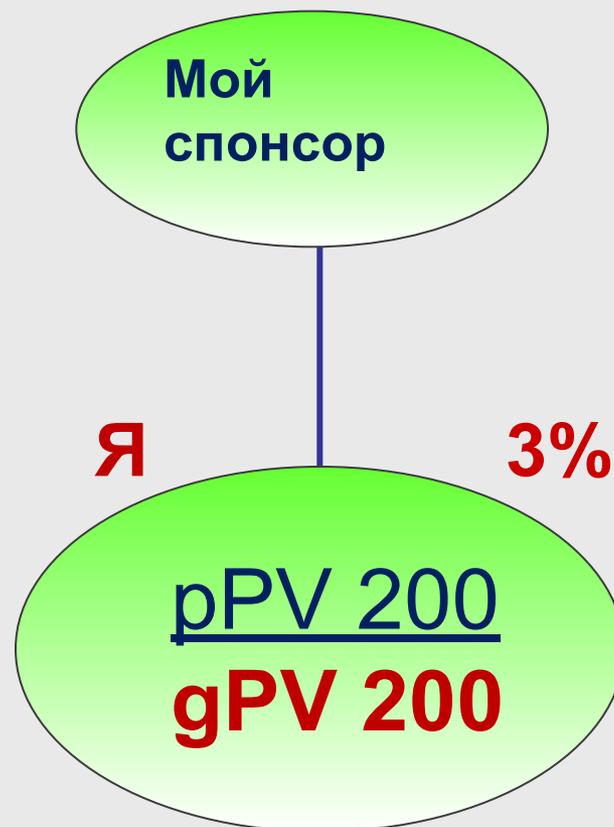
Личный объем покупок.

РV за месяц %

10,000	21%
7,000	18%
4,000	15%
2,400	12%
1,200	9%
600	6%
200	3%

$$\text{pPV } 200 \times 25^* \times 3\% = 150 \text{ грн}$$

+ 30% розничная наценка (для НПА)



* Здесь и далее в презентации для удобства расчета вознаграждения взято соотношение РV/ВV, равное 1:25. Точное соотношение вы можете узнать на сайте www.amway.ua, в ТЦ или позвонив по номеру 0444 495 1300.

Как посчитать свое вознаграждение/скидку?

Групповая (процентная) разница.

Мое вознаграждение:

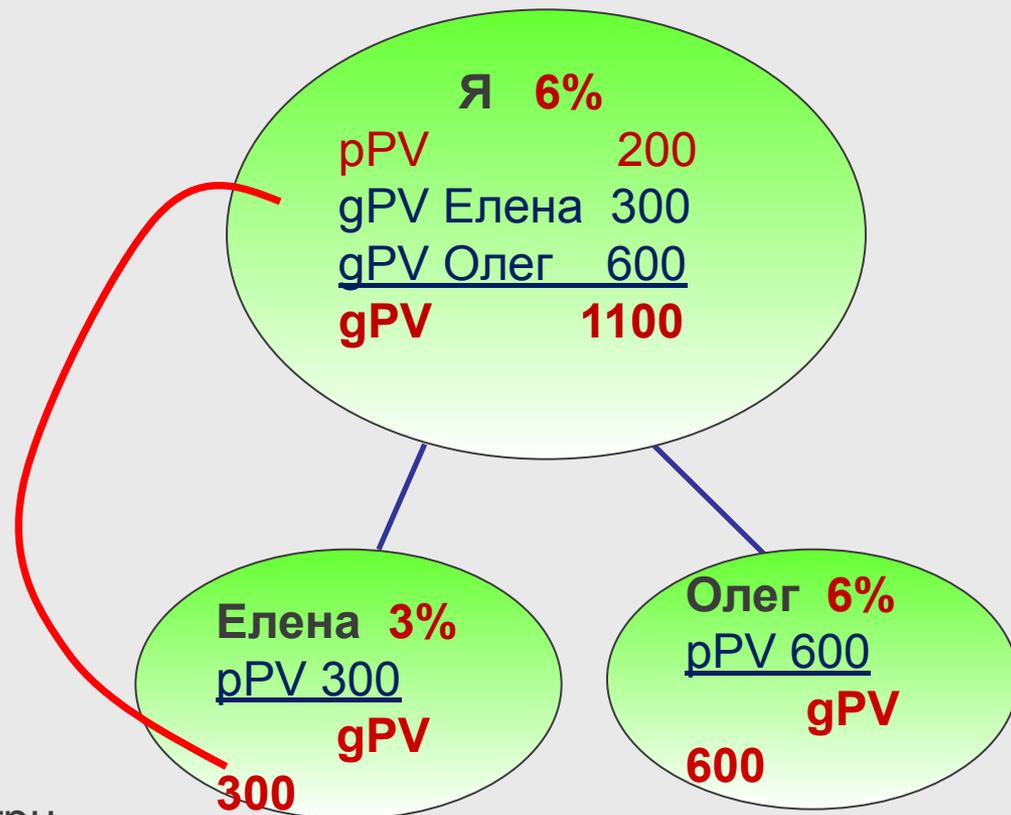
$$\underline{\text{pPV } 200 \times 25 \times 6\%} = 300 \text{ грн}$$

$$\underline{\text{Елена } 300 \times 25 \times 3\%} = 225 \text{ грн}$$

$$\underline{\text{Олег } 600 \times 25 \times 0\%} = 0 \text{ грн}$$

Всего: **525 грн**

+ 30% розничная наценка



$$\underline{\text{Елена} = \text{pPV } 300 \times 25 \times 3\%} = 225 \text{ грн}$$

$$\underline{\text{Олег} = \text{pPV } 600 \times 25 \times 6\%} = 900 \text{ грн}$$

Как посчитать свое вознаграждение/скидку?

pPV 300
gPV 300

21%

Переходной объём – это переход Ваших групповых PV/BV Вашему спонсору. Групповой объём продолжает переходить спонсорам вышестоящей линии, пока один из НПА/ПУ не достигнет уровня 21%.

pPV 200
gPV 200

21%

Переход групповых PV/BV **останавливается**, когда один из НПА/ПУ достигает уровня 21%.

pPV 300
gPV 10 000

21%

При этом **21% переходит всем дистрибьюторам** вышестоящей линии спонсорской поддержки независимо от того, какое количество групповых баллов gPV они набрали самостоятельно.

pPV 140
gPV 9700

18%

Их **gPV** не переходят вышестоящей линии спонсорской поддержки.

Как посчитать свое вознаграждение/скидку?

Пример.

Мое вознаграждение:

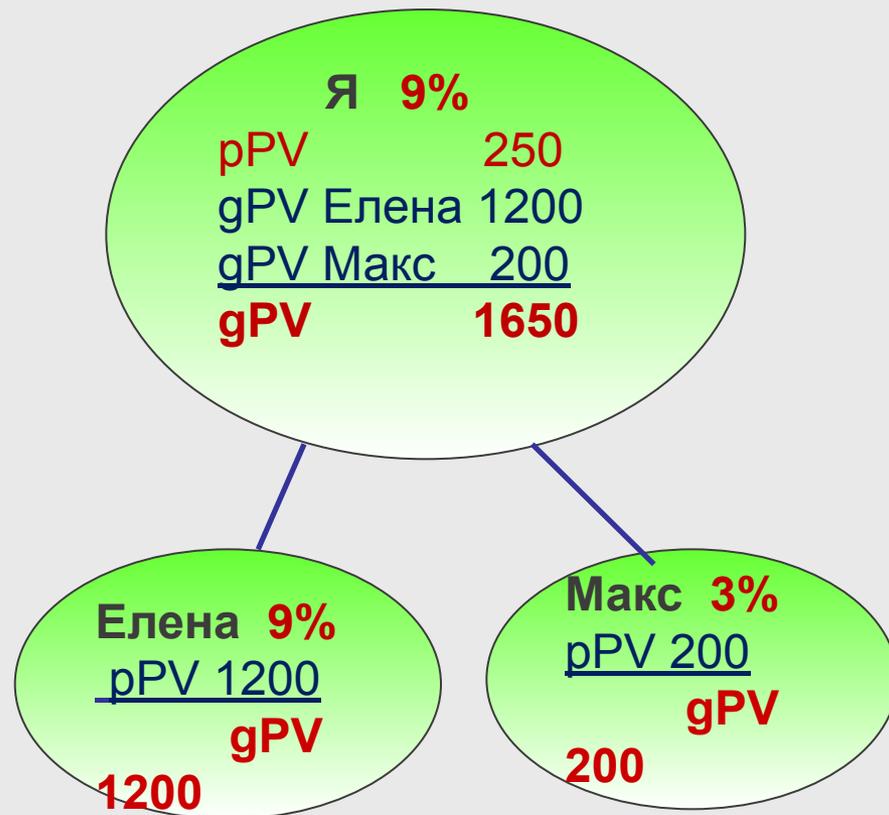
$$\text{pPV } 250 \times 25 \times 9\% = 562,50 \text{ грн}$$

$$\text{Елена } 1200 \times 25 \times 0\% = 0 \text{ грн}$$

$$\text{Макс } 200 \times 25 \times 6\% = 300 \text{ грн}$$

$$\text{Всего: } 862,50 \text{ грн}$$

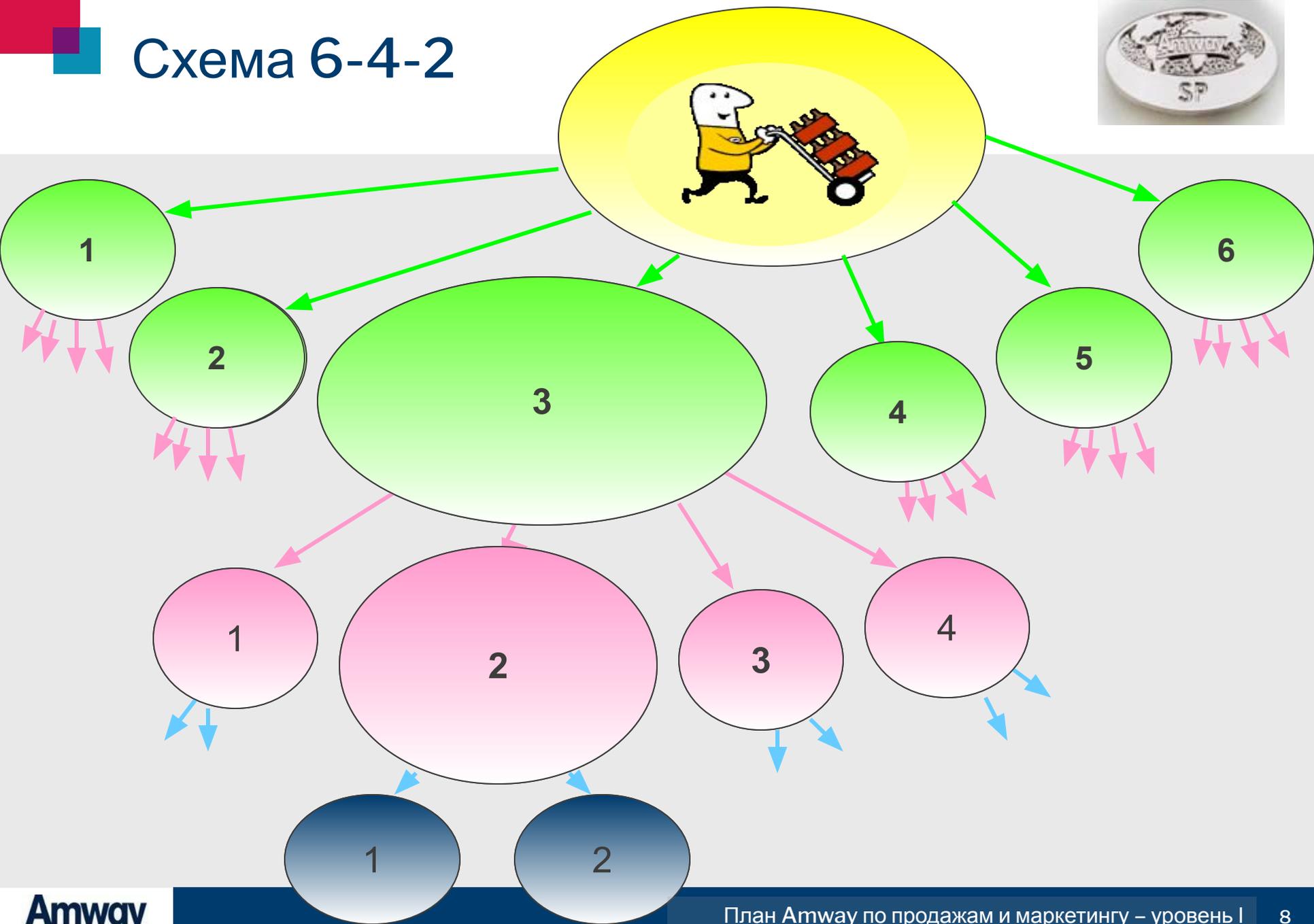
+ 30% розничная наценка



$$\text{Макс} = 200 \times 25 \times 3\% = 150 \text{ грн}$$

$$\text{Елена} = 1200 \times 25 \times 0\% = 0 \text{ грн}$$

Схема 6-4-2





**УСПЕХОВ
В БИЗНЕСЕ!**



План Amway по продажам и маркетингу – уровень I

Уважаемый НПА/ПУ,

Более полную информацию о начислении вознаграждений согласно Плану Amway по продажам и маркетингу Вы сможете найти в пособии “Ваш старт в бизнесе”, а также обратившись к своему спонсору или в компанию «Эмвей Украина»

(8 044) 495 1300

www.amway.ua



ООО “Эмвей Украина”
К.Малевича, 87 Киев, 03150, Украина
E-mail: infoua@amway.com Все права защищены.