



ПЛАН AMWAY ПО ПРОДАЖАМ И МАРКЕТИНГУ (ЧАСТЬ 1)

Вознаграждение за достижения



Уровни квалификаций

Ваш уровень квалификации определяется количеством баллов.

Балл — это количественная единица, присваиваемая каждому продукту для определения процентного уровня вознаграждения: иными словами, это стоимость усилий НПА, которые он прилагает для продажи данного продукта.

В таблице справа показано, какое количество баллов Вам необходимо набрать за месяц, чтобы получить соответствующий процент в качестве вознаграждения.

Величина оборота (ВО) – это денежная величина, присваиваемая продукту, на основе которой определяется сумма Вашего Вознаграждения.

Личные баллы (ЛБ) - сумма баллов, набранных за Ваши личные покупки, и баллы зарегистрированных клиентов.

Баллы клиентов (БК) – баллы зарегистрированных клиентов за приобретенную ими продукцию.

Групповые баллы (ГБ) – сумма баллов за всю продукцию, приобретенную Вами и вашими нижестоящим партнёрами в течение календарного месяца.

Групповые баллы за месяц	Вознаграждение
10 000 баллов	21% от общей ВО
7 000 баллов	18% от общей ВО
4 000 баллов	15% от общей ВО
2 400 баллов	12% от общей ВО
1 200 баллов	9% от общей ВО
600 баллов	6% от общей ВО
200 баллов	3% от общей ВО

Переходный объем

Переходный объем – объем баллов/ВО всех нижестоящих НПА, которые не достигли 21% уровня в календарном месяце, и который поднимается всем вышестоящим спонсорам вверх по Линии Спонсорской Поддержки.

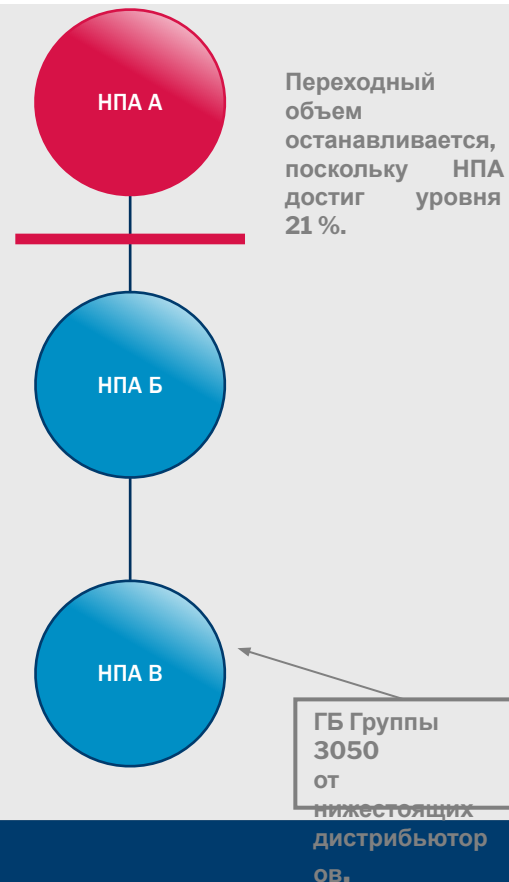
Особенности передачи переходного объема:

- Показатели ГБ от нижестоящих линий прибавляются к личным показателям ГБ спонсора.
- Только от Дистрибьюторов Amway < 21%. Все баллы НПА поднимаются вышестоящим спонсорам вверх до того, как НПА достигает 21%. После этого момента вышестоящим спонсорам поднимается только 21%, а ГБ не передаются.

4000 ГБ
Передача 0
Сумма ГБ
4000
21%

7000 ГБ
Передача 3400
Сумма ГБ
10400
21%

350 ЛБ
Передача 3050
Сумма ГБ
3400
12%



Вознаграждение за достижения

Ежемесячное вознаграждение зависит от количества баллов и процентного уровня:

1 200Б = Вознаграждение за достижения 9%

10 000Б = Вознаграждение за достижения 21%

Итоговое вознаграждение за достижения состоит из двух частей:

- Вознаграждение за личные достижения
- Вознаграждение за разницу в процентах

Вознаграждение за достижения = Вознаграждение за личные достижения + Вознаграждение за разницу в процентах

Групповые баллы за месяц	Вознаграждение
10 000 баллов	21% от общей ВО
7 000 баллов	18% от общей ВО
4 000 баллов	15% от общей ВО
2 400 баллов	12% от общей ВО
1 200 баллов	9% от общей ВО
600 баллов	6% от общей ВО
200 баллов	3% от общей ВО

Вознаграждение за личные достижения

1. Определите Ваши групповые баллы:
 - Суммируйте баллы Ваших партнеров и Ваши личные баллы, включая баллы Ваших Клиентов;
 - Суммируйте, начиная с глубины.
2. Проверьте Ваш процентный уровень по таблице.
3. Определите сумму Вашего вознаграждения за личные достижения.

Вознаграждения за личные достижения, руб. =
= Личные баллы × ВО × процентный уровень

Групповые баллы за месяц	Вознаграждение
10 000 баллов	21% от общей ВО
7 000 баллов	18% от общей ВО
4 000 баллов	15% от общей ВО
2 400 баллов	12% от общей ВО
1 200 баллов	9% от общей ВО
600 баллов	6% от общей ВО
200 баллов	3% от общей ВО

Расчет вознаграждения за личные достижения

Вознаграждения за личные достижения, руб. = ЛБ (ЛБ+БК) × ВО × процентный уровень

Ваше вознаграждение за личные достижения:

$400 \text{ ЛБ} \times 88 \times 6\% = 2\,112 \text{ руб.}$

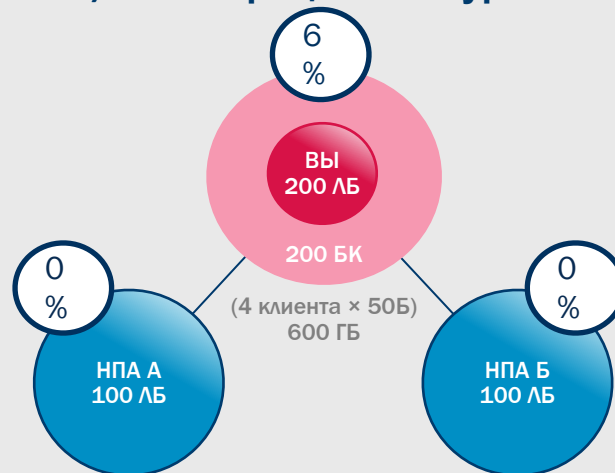
+ доход от продаж незарегистрированным покупателям:

$200 \text{ ЛБ} \times 88 = 17\,600 \text{ руб.}^*$

$200 \text{ ЛБ} \times 88 + 30\% = 22\,880 \text{ руб.}^{**}$

$22\,880 - 17\,600 = 5\,280 \text{ руб.}$

Итого: 7 392 руб.



1 Балл = 88 ВО

ЛБ – личные баллы

ГБ – групповые баллы

ВО – величина оборота

БК – баллы клиентов

*- НПА приобрел продукцию по цене для НПА со скидкой 23%

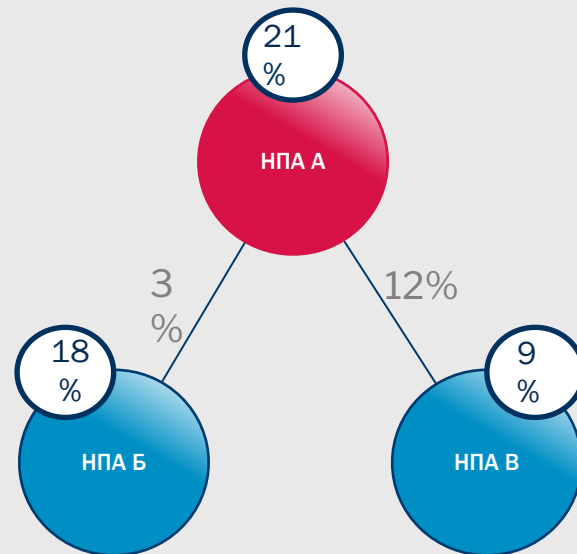
** - НПА продал продукцию конечному покупателю по единой цене каталога

Вознаграждение за разницу в процентах

Вознаграждение за разницу в процентах, руб. = ГБ партнера нижестоящего партнера × ВО × разница в процентах

Разница в процентах = Ваш процентный уровень - Процентный уровень нижестоящего дистрибьютора Amway

1. Определите Ваш процентный уровень
2. Определите процентный уровень Ваших партнеров из первой линии
3. Определите разницу в процентах с каждым из Ваших нижестоящих партнеров
4. Рассчитайте Ваше вознаграждение за разницу в процентах



Расчет вознаграждения за разницу в процентах

Вознаграждение за разницу в процентах, руб. = ГБ партнера × ВО × разница в процентах

Ваше вознаграждение за разницу в процентах:

с НПА А :

Разница в процентах = 9% - 3% = 6%

300 ГБ × 88 × 6% = 1 584 руб.

с НПА Б :

Разница в процентах = 9% - 6% = 3%

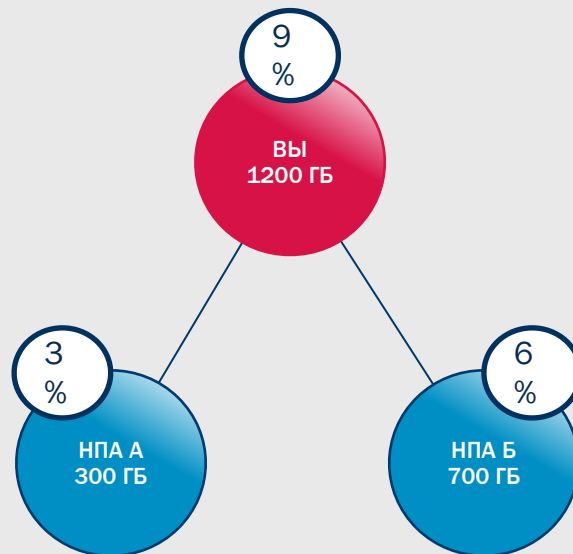
700 ГБ × 88 × 3% = 1 848 руб.

Итого: 3 432 руб.

1 Балл = 88 ВО

ГБ – групповые баллы

ВО – величина оборота





ООО «Амвэй»
107140, Россия, Москва,
улица Верхняя Красносельская, д. 3, стр.2,
бизнес-центр «Красносельский»
Тел.: +7 (495) 981-4000
Факс: +7 (495) 981-4001
www.amway.ru

The Amway logo, featuring the word "Amway" in a blue, sans-serif font with a red underline.

ТОО «Эмвэй Казахстан»
050026, Республика Казахстан,
Алматы, ул. Джумалиева, д. 86
бизнес-центр «Гранд Азия - Б», 4 этаж, офис
401
Тел.: +7 (727) 321 03 00
www.amway.kz

