



МАРКЕТИНГ-ПЛАН ТЯНЬШИ

ОКТАБРЬ 2017г.

7 видов вознаграждения



A

Учитывается объем продаж развития и активность

01

Вознаграждение за привлечение

02

Вознаграждение за развитие

03

Вознаграждение за консультирование

07

Особое вознаграждение

04

Прямое и структурное вознаграждение

05

Вознаграждение за руководство

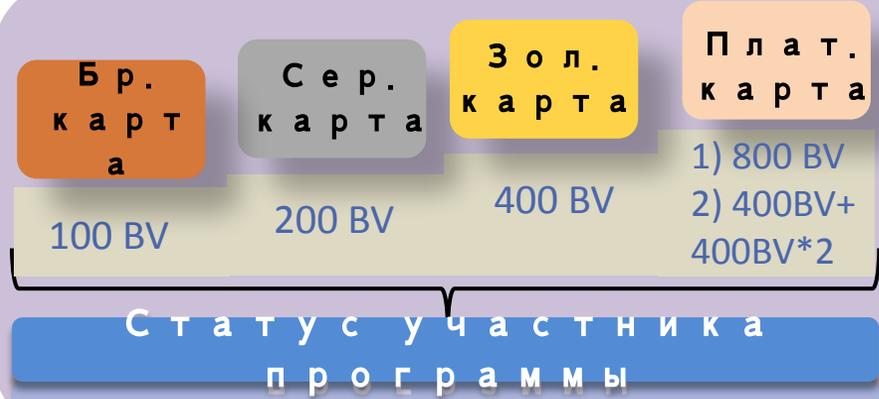
06

Почетное вознаграждение

B

Учитывается розничный объем продаж и активность

Система статусов



ВНИМАНИЕ!
Статус карты присваивается после покупки продукции на указанные суммы.



Основной статус

Бронзовый Лев	Серебряный Лев	Золотой Лев	Золотой Лев 1*-5*	Почетный член правления	Заслуженный Почетный член правления
2 ДИСТР. 8	3 ДИСТР. 8	4 ДИСТР. 8	5-10 ДИСТР. 8	4 ДИСТР. ЗЛ	4 ДИСТР. ПЧП
★	★	★	★		

Почетный статус

Д о п о л н и т е л ь н а я с к и д к а



Дистрибьюторы, участники программ СК, ЗК, ПК, получают

ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ СКИДКУ НА ПРОДУКЦИЮ!

	Бронзовая карта	Серебряная карта	Золотая карта	Платиновая карта
Необходимая сумма закупок	100 BV	200 BV	400 BV	1. 800 BV 2. 400 BV + 400 BV * 2
Размер скидки	-	5 %	8 %	15 %

Д о п о л н и т е л ь н а я с к и д к а



ВОПРОС: ПОЧЕМУ СКИДКА
НАЗЫВАЕТСЯ
«ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ»?

ОТВЕТ: Обладатели статуса «Серебряная карта» и выше получают ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ скидку на продукцию. СК – 5 %, ЗК – 8 %, ПК – 15 %. При приобретении продукции сначала предоставляется скидка по карте, затем на остаток предоставляется скидка по статусам 4* и выше

**СКИДКА ПО КАРТЕ
+ СКИДКА ПО СТАТУСУ!**

ПРИМЕР: Я дистрибьютор 6* с «Платиновой картой» и делаю закупку продукции на 100 PV. Скидка будет рассчитана следующим образом:

- 1) $100 - 15\% = 85 \text{ PV/BV}$ (скидка по карте – 15%)
- 2) $85 - 18\% = 69,7 \text{ у.е.}$ (скидка по статусу 6* - 18%)



Д о п о л н и т е л ь н а я с к и д к а



Так как скидка по карте влияет на сумму PV/BV вам необходимо знать о СУММЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ ЗАКУПКИ для своего статуса в плане «В», С УЧЕТОМ ПРИМЕНЯЕМОЙ СКИДКИ:

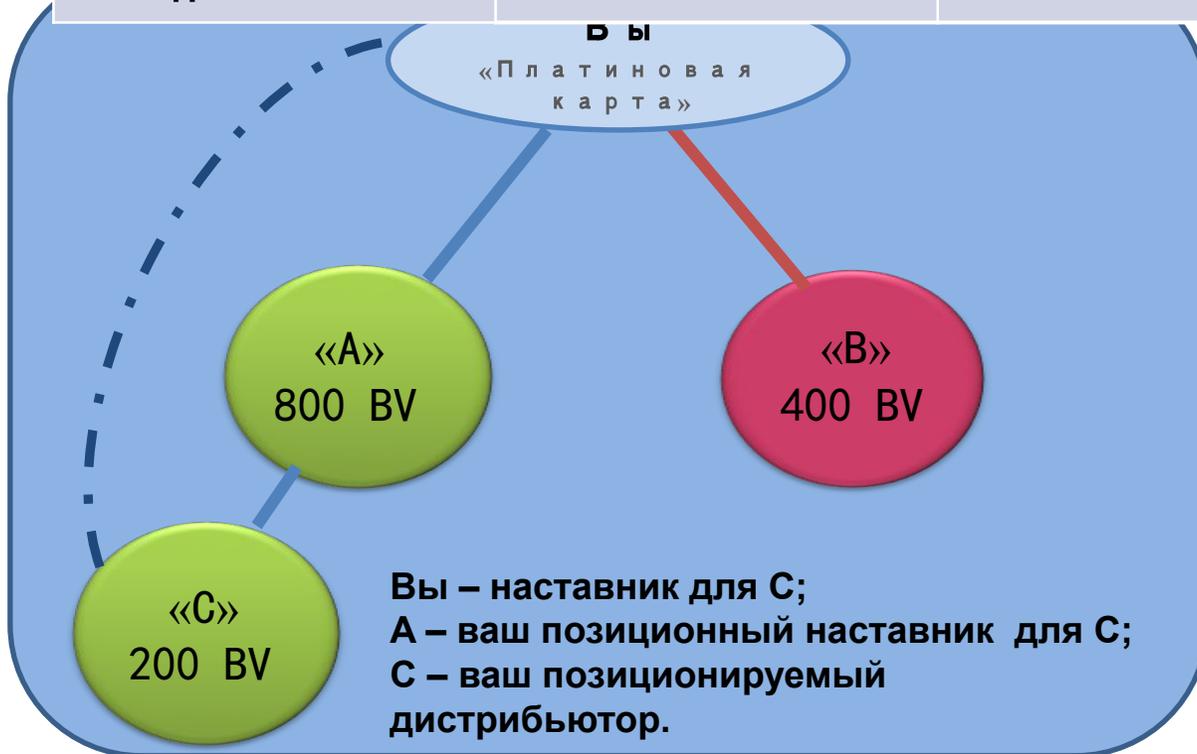
	Серебряная карта 5%	Золотая карта 8%	Платиновая карта 15%
4 - 6 ★ – 20 PV	22 PV	22 PV	24 PV
7 ★ – 100 PV	106 PV	109 PV	118 PV
8 ★ – 200 PV	211 PV	218 PV	236 PV

1. Вознаграждение за привлечение 20 %

Привлеченный дистрибьютор, перемещенный под представителя в глубине структуры, также считается первым поколением Быстрых Доходных Участников.



	Бронзовая карта	Серебряная карта	Золотая карта	Платиновая карта
Процент вознаграждения	10 %	12 %	15 %	20 %



Ваше вознаграждение за привлечение А:
 $800 \times 20\% = 160 \text{ у. е.}$

Ваше вознаграждение за привлечение В:
 $400 \times 20\% = 80 \text{ у. е.}$

Ваше вознаграждение за привлечение С:
 $200 \times 20\% = 40 \text{ у. е.}$

280 у. е.

2. Вознаграждение за развитие

Статус не может понижаться.
 Многоуровневый расчет вознаграждения за развитие.
 Оставшиеся после сравнения объемы не обнуляются, а переносятся на



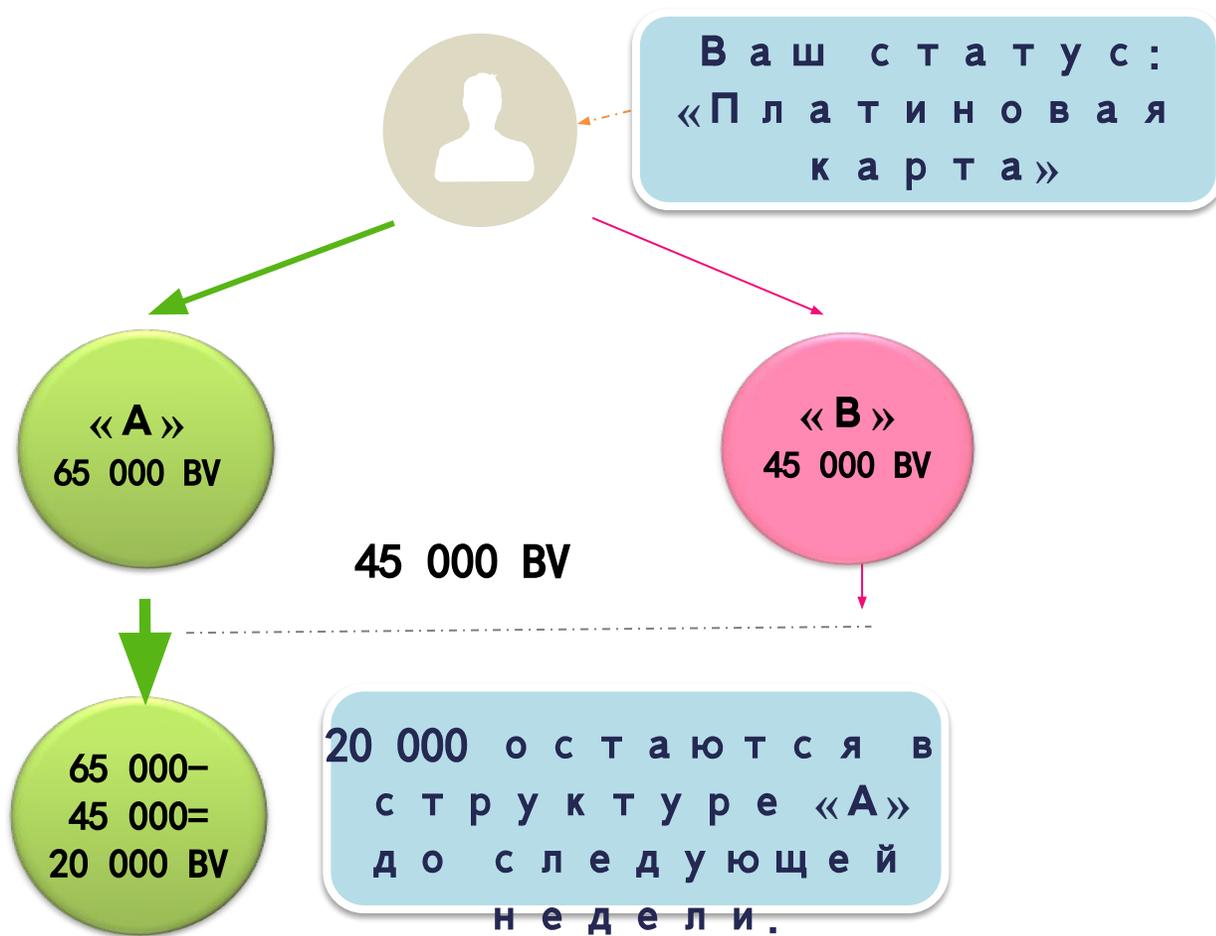
	Объем продаж за развитие	Размер вознаграждения	Максимальное недельное вознаграждение с прямой структуры, при каждом сравнении	Скидка на продукцию
Бронзовая карта	100 BV	8 %, 9 %	800 у.е.	
Серебряная карта	200 BV	9 %, 10 %	1600 у.е.	5 %
Золотая карта	400 BV	10 %, 11 %	3000 у.е.	8 %
Платиновая карта	800 BV	11 %, 12 %	5000 у.е.	15 %

- В течение 4 недель после присоединения дистрибьюторы – участники программ «БК», «СК», «ЗК», «ПК» освобождаются от требований по обязательному объему закупок (50 BV) для получения вознаграждения за объемы развития.
- Правило обязательной закупки 50 BV вступает в действие с текущей недели (действует в течение 4 недель), с 5 недели необходимо делать обязательную закупку.
- Если в течение 12 недель участник получает вознаграждение за развитие, то оставшиеся после сравнения объемы переносятся на следующую неделю.

2. Вознаграждение за развитие. Пример № 1



Вы – обладатель



«Платиновой карты»,
объем развития ваших
структур

в «А» – 65 000 BV и «В» – 45 000 BV

развитие сравниваются
объемы развития
структур «А» и «В».

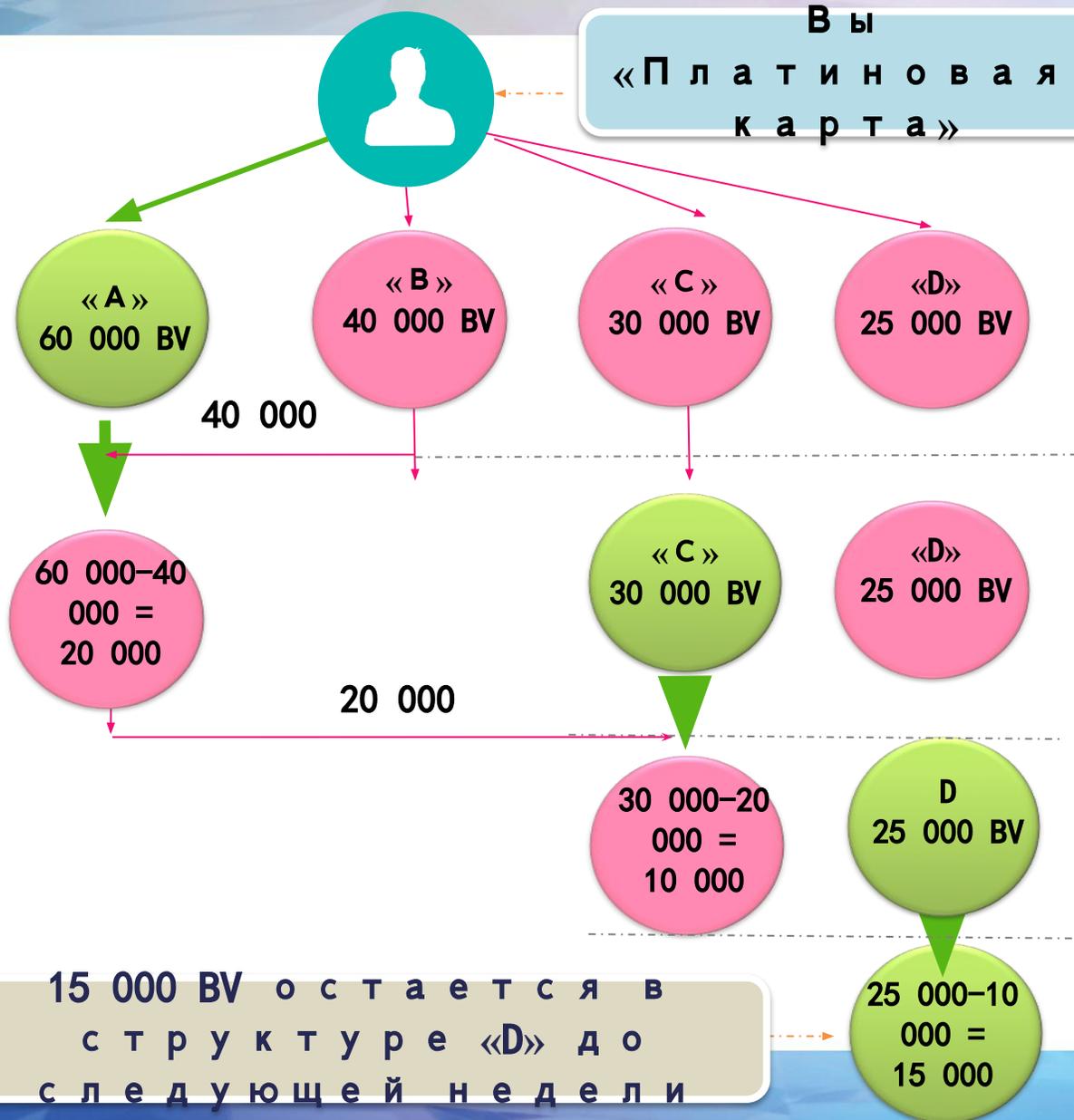
«В» принимается за
структуру с меньшим
объемом и

вознаграждение
рассчитывается
следующим образом:

$45\,000 * 11\% = 4950 \text{ у. е.}$

Вознаграждение за
развитие в эту неделю:

2. Вознаграждение за развитие. Пример № 2



Ваш статус – «Платиновая карта».
Объемы развития структур: «A» 60 000, «B» 40 000, «C» 30 000, «D» 25 000.

Вознаграждение за развитие первой очереди сравнивается между структурами «A» и «B», для расчета берется структура «B»: $40\,000 * 11\% = 4400$ у.

Расчет вознаграждения за развитие второй очереди производится с учетом остатка в структуре «A» – 20 000 и объема структуры «C». Здесь объем структуры «A» – меньше, поэтому: $20\,000$

$12\% = 2400$ у. е. в структуре «C» остаток равен 10000,

при его сравнении с объемом структуры D, рассчитывается вознаграждение третьей очереди: $10\,000 * 12\% = 1200$ у. е.

Общая
вознаграждение за **8000** у.
развитие в эту
неделю: **е.**

3. Вознаграждение за консультирование

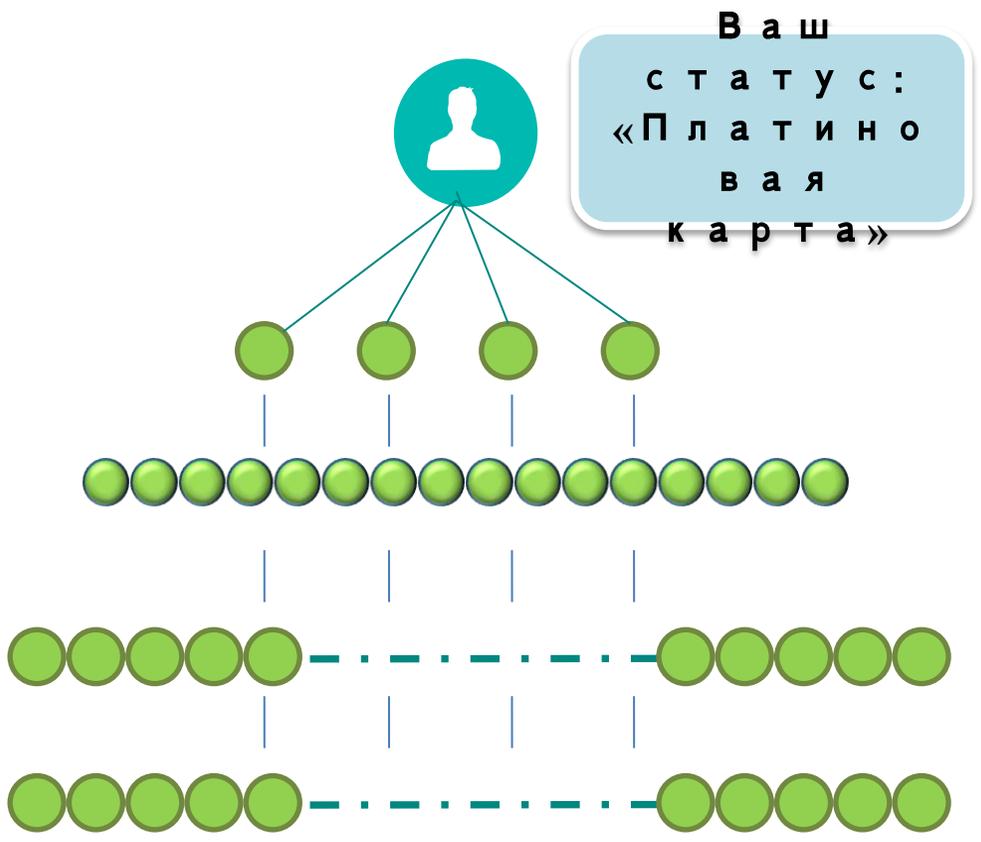
Дублирование вознаграждений: чем больше вознаграждение за развитие, тем больше вознаграждение за консультирование; чем выше статус карты, тем с большего количества поколений можно получить вознаграждение



	Бронзовая карта	Серебряная карта	Золотая карта	Платиновая карта
Условия получения вознаграждения за консультирование	Дистрибьютор должен получить недельное вознаграждение за развитие			
1-е поколение	-	4 %	4 %	4 %
2-е поколение		4 %	4 %	4 %
3-е поколение			4 %	4 %
4-е поколение				4 %

развитие или не сделал обязательную закупку).

3. Вознаграждение за консультирование. Пример



Пример:

1. Вы как обладатель «Платиновой карты» получаете вознаграждение за консультирование с 4-х поколений участников;
2. Каждый привлеченный вами участник в данную неделю получил вознаграждение за развитие – 5000 у.е.;
3. Минимальное количество команд для получения вознаграждения за консультирование – 4*4:
Уровень 1, 4 чел., 20 000, ваше вознаграждение за консультирование – 800 у.е.
Уровень 2, 16 чел., 80 000, ваше вознаграждение за консультирование – 3200 у.е.
Уровень 3, 64 чел., 320 000, ваше вознаграждение за консультирование – 12800 у.е.
Уровень 4, 256 чел., 1 280 000, ваше вознаграждение за консультирование – 51200 у.е.

68000 у.е.

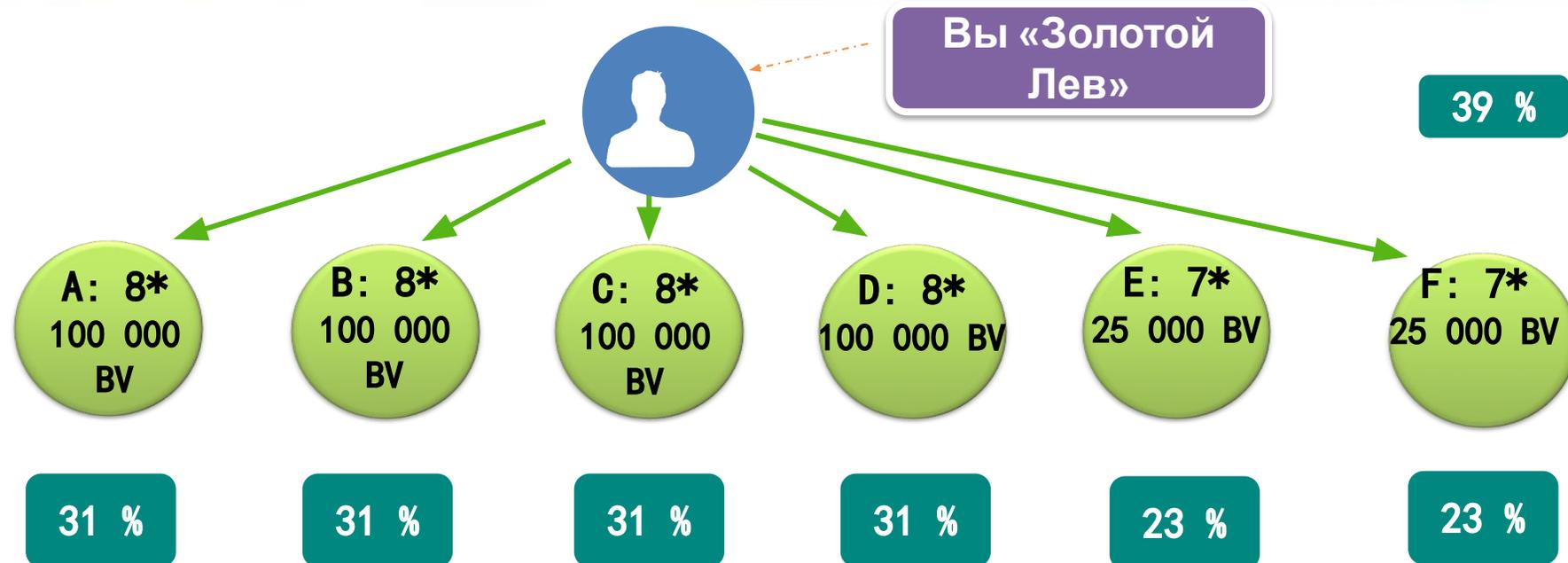
4. Прямое и структурное вознаграждение.

повторное потребление.
 увеличение вознаграждения за разницу в статусах.
 Стабильная потребительская структура, обеспечивающая построение стабильного



Статус		3*	4*	5*	6*	7*	Неактивный 8*	Активный 8*	Бронзовый Лев	Серебряный Лев	Золотой Лев	Золотой Лев со *	ПЧП	ЗПЧП
Процент вознаграждения		-	10 %	14 %	18 %	23 %	28 %	31 %	35 %	37 %	39 %	40 %	41 %	41,5 %
Требования для повышения статуса	Накопительный личный объем	<200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
		200	1200	5000	Два 6* 25 000	Два 7* 100 000	Два 7* 100 000	два 8*	три 8*	четыре 8*	пять 8*	4 ЗЛ	4 ПЧП	
Требования для получения вознаграждения.	Обязательная закупка		20	20	20	100	200	200	200	200	200	200	200	200
								1000	1000	1000	1000	1000	1000	
							ОЦС 5000 PV	Два 8*, объем структуры 5000 PV	три 8*, объем структуры 5000 PV	четыре 8*, объем структуры 5000 PV	пять 8*, объем структуры 5000 PV	4 активных ЗЛ	4 активных ПЧП	

4. Прямое и структурное вознаграждение. Пример



1. На рисунке показан процент прямого/структурного вознаграждения, соответствующего статусам
2. Вы «Золотой Лев», достижения ваших 6 прямых структур: 4 активных дистри. 8* – 100 000, 100 000, 100 000, 100 000, 7* – 25 000, 25 000
3. Ваши вознаграждения с каждой команды $B = V = C = D = 100000 * (39\% - 31\%) = 8,000 * 4$ в текущем месяце:
 $E = F = 25000 * (39\% - 23\%) = 4000 * 2$
 $8,000 * 4 + 4000 * 2 = 40000$ у. е.

40 000 у. е.

5. Вознаграждение Руководство.

Увеличение пропорции вознаграждения; увеличение количества уровней при расчете вознаграждения; увеличение вознаграждения на всех уровнях вознаграждения на всех уровнях



Поколение	8*	Бронзовый Лев	Серебряный Лев	Золотой Лев	Золотой Лев со*	Почётный член правления	ЗПЧП
Условие получения возн.	Обязательная закупка 200 PV	Соответствует активности почетного статуса (ежемесячные объемы соответствующего кол-ва 8* – 5000PV)					
1	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
2	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
3	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
4	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
5		0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
6		0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
7			0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
8				0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
9					0,5 %	0,5 %	0,5 %
10						0,5 %	0,5 %

6. Почетное вознаграждение



Статус	Бронзовый Лев	Серебряный Лев	Золотой Лев	Золотой Лев со *	Почетный член правления	ЗПЧП
Процент вознагражд.	1 %	0,75 %	0,5 %	0,2 % X 5	0,5 %	0,25 %
Обязательная закупка	200 PV					
Боковой объем продаж	1,000PV	1,000PV	1,000PV	1,000PV	1,000PV	1,000PV
Требования к объему продаж прямых структур 8*	Объем каждой структуры двух 8* 5000 PV	Объем каждой структуры трех 8* 5000 PV	Объем каждой структуры четырех 8* 5000 PV	Объем каждой структуры пяти 8* 5000 PV	4 активных х ЗЛ	4 активных х ПЧП

1. Предназначено для статусов «Бронзовый Лев» и выше
2. Для «Золотого Льва» со звездами вознаграждение 1 % делится на Бронзовый Лев 1 до 5* Бронзовый Лев 0,9%

При расчете почетного вознаграждения учитывается розничный объем продаж. Для учета активности 8* учитывается как розничный

7. Особое вознаграждение

Вознаграждение получают большее количество дистрибьюторов; у них реальная выгода, создается пример для работы



Вознаграждения:

Участие в международной торжественной конференции (1%).

Данный вид особого вознаграждения могут получить дистрибьюторы следующих статусов: Бронзовый лев и выше.

Компания ежегодно публикует проект вознаграждения.

Дистрибьюторы выполнившие условия проекта могут принять участие в организуемой компанией международной торжественной конференции.

7. Особое вознаграждение

Вознаграждение получают большее количество дистрибьюторов; у них реальная выгода, создается пример для работы



Вознаграждения:
«Престижный автомобиль».

Данный вид особого вознаграждения могут получить дистрибьюторы следующих статусов:
Золотой Лев и выше.

Сумма вознаграждения: 30 000 у.е.

Правила расчета:

- *При подтверждении активности почетного звания по результатам месяца, Золотой Лев получает 1 балл;
- *При подтверждении активности почетного звания по результатам месяца, Почетный член правления получает 4 балла;
- *При накоплении 12 баллов или при повышении статуса до Заслуженного почетного члена правления и поддержании активности в течение одного месяца, единоразово выплачивается вознаграждение в размере 30000 у.е.
- *Если дистрибьютор ранее уже получал соответствующее особое вознаграждение, то при выплате будет произведен вычет ранее переданной суммы.



7. Особое вознаграждение

Вознаграждение получают большее количество дистрибьюторов; у них реальная выгода, создается пример для работы



Вознаграждения:
«Элитный коттедж».

Данный вид особого вознаграждения могут получить дистрибьюторы следующих статусов: Почетный член правления, Заслуженный почетный член правления.

Вознаграждение: общая сумма **170000 у.е.**, выплачивается поэтапно.

Правила расчета:

- *При подтверждении активности почетного звания по результатам месяца, Почетный член правления получает 4 балла;
- *При подтверждении активности почетного звания по результатам месяца, Заслуженный почетный член правления получает 15 баллов;
- *При накоплении суммарно 50 баллов выплачивается **40000 у.е.**
- *При накоплении суммарно 100 баллов выплачивается **50000 у.е. (всего 90000 у.е.)**
- *При накоплении суммарно 150 баллов выплачивается **80000 у.е. (всего 170000 у.е.)**





ВНИМАНИЕ!

Не Пропустите Важную Информацию!

- Объем продаж развития (объемы закупок, выполненные для получения статуса по картам) и розничный объем продаж совокупно повышают статус дистрибьютора.
- Объемы развития и розничные объемы учитываются в обязательном объеме закупок и в групповом объеме.
- При аттестации активности почетного статуса учитываются объемы развития и розничные объемы. С 27 сентября 2017г. по 26 июня 2018г. для дистрибьюторов с почетными званиями действуют льготные условия подтверждения активности: для выполнения ежемесячного объема целой структуры соответствующего количества дистрибьюторов 8* (3000 PV).
- Активный дистрибьютор 8* - дистрибьютор, выполнивший в операционном периоде обязательный объем закупок 200 PV и ОЦС 5000 PV (льготный период – 3000 PV).
- Неактивный дистрибьютор 8* - дистрибьютор, не выполнивший в операционном периоде обязательный объем закупок 200 PV и/или ОЦС 5000 PV (льготный период – 3000 PV).



СПАСИБО!

