

# **Маркетинг-план для зарубежных регионов**

# 8 видов вознаграждения и принципы их получения



# Система ра

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

Бронзовая карта  
Серебряная карта  
Золотая карта  
Платиновая карта

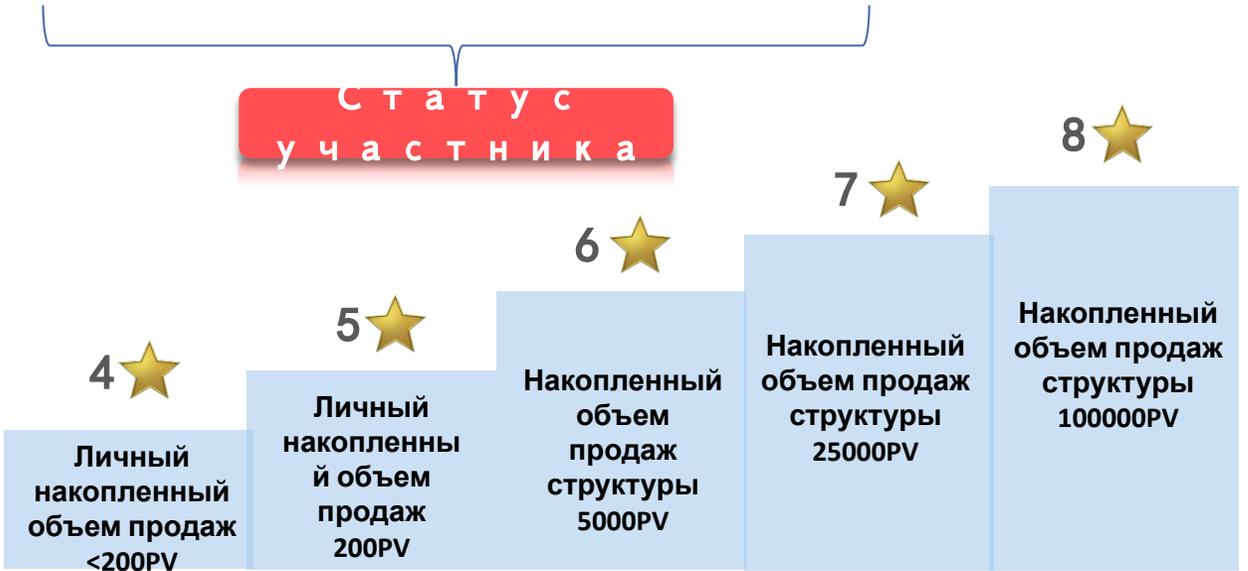
100BV  
200BV  
400BV  
800BV

Бронзовый лев  
Серебряный лев  
Золотой лев  
Золотой лев ★  
Член правления  
Почётный член правления

Ранг участника

Статус участника

Ранг дистрибьютора



Основной статус



Почётный статус

Примечание: Бронзовая карта введена только в некоторых странах.  
Требования к получению 4\* в разных странах могут отличаться.

# Скидка на продукт.

Дистрибьюторы, участники программ БК/СК/ЗК/ПК, получают дополнительную скидку на определенный продукт в «части В». Процент скидки применяется к величине PV и BV; PV и BV после применения скидки участвуют в подсчете вознаграждения за розничные

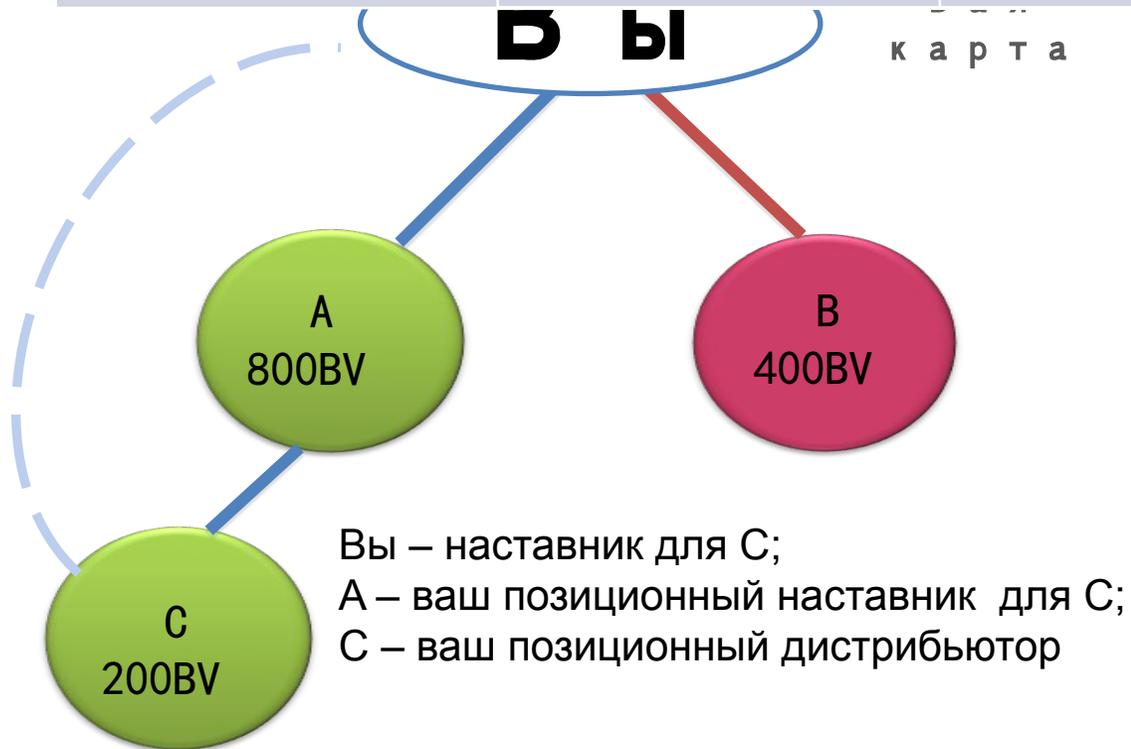
<b>Участники программы:</b>	<b>БК</b>	<b>СК</b>	<b>ЗК</b>	<b>ПК</b>
<b>Набор продукции:</b>	<b>100BV</b>	<b>200BV</b>	<b>400BV</b>	<b>800BV</b>
<b>Размер скидки:</b>	<b>–</b>	<b>5%</b>	<b>8%</b>	<b>15%</b>

# 1. Вознаграждение за привлечение 15%

Привлеченный нижестоящий дистрибьютор, перемещенный под представителя в глубине структуры, также считается первым поколением.

Быстрый доход новых участников -

Ранг	Бронзовая карта	Серебряная карта	Золотая карта	Платиновая карта
Размер вознаграждения	8%	10%	12%	15%



Ваше вознаграждение за привлечение А:  
 $800 \times 15\% = 120$   
 Ваше вознаграждение за привлечение В:  
 $400 \times 15\% = 60$   
 Ваше вознаграждение за привлечение С:  
 $200 \times 15\% = 30$

Общее вознаграждение за привлечение: **210**

## 2. Вознаграждение за развитие

Одностороннее инвестирование – многосторонний расчет вознаграждения.  
 Многоструктур – много вознаграждений за развитие.

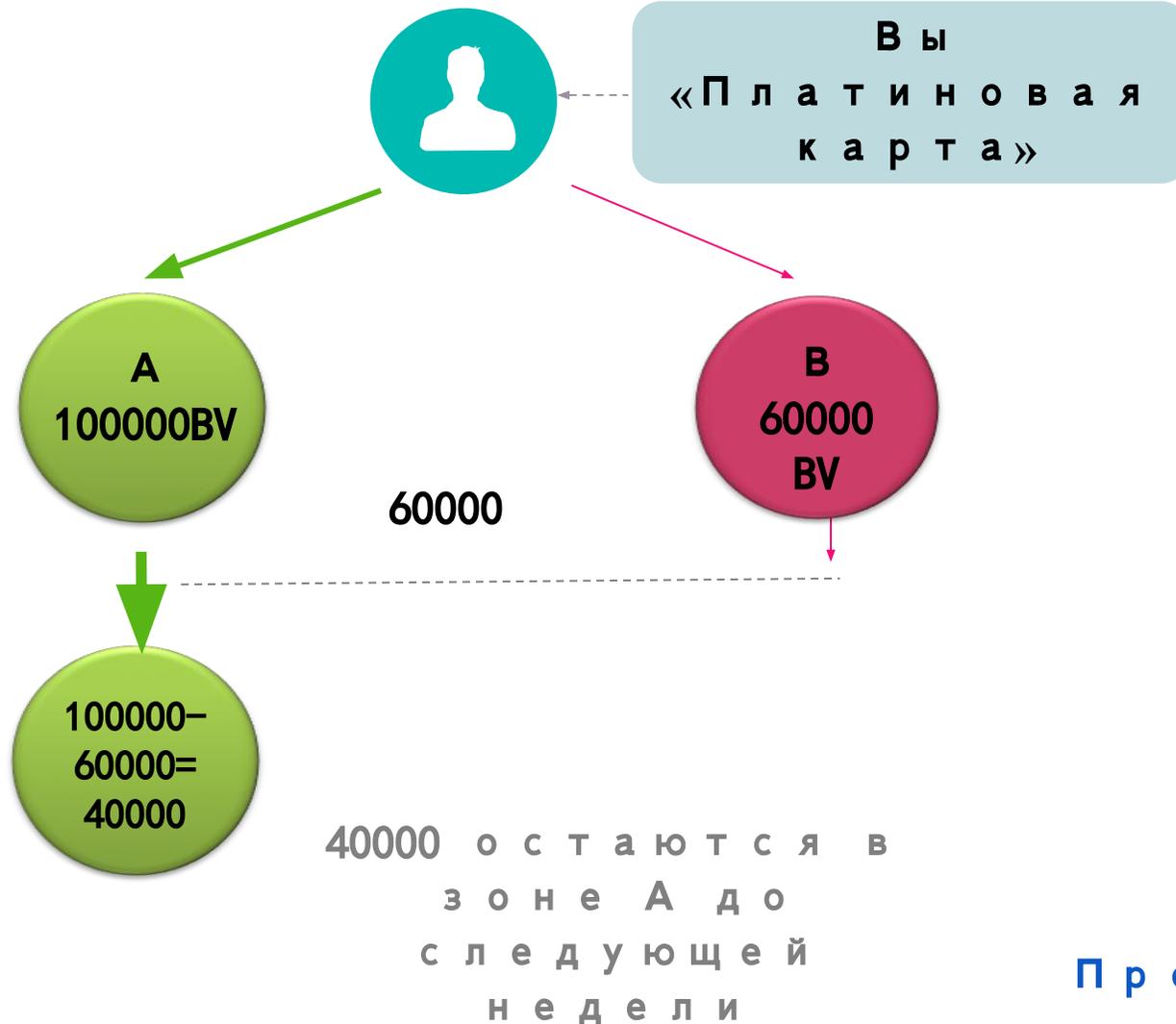
Максимизация прибыли: объем структуры с большим объемом не обнуляет Максимальное недельное вознаграждение с

Карта	Объем продаж за развитие	Размер вознаграждения	Максимальное недельное вознаграждение с прямой структуры при сравнении	Скидка на продукцию
Бронзовая карта	100BV	8%, 9%	300	
Серебряная карта	200BV	9%, 10%	1,600	5%
Золотая карта	400BV	10%, 11%	3,000	8%
Платиновая карта	800BV	11%, 12%	5,000	15%

- Новый участник освобождается от личной закупки на первые 4 недели;
- Правило личной закупки в 50 PV вступает в действие с текущей недели (действует в течение 4 недель), с пятой недели необходимо делать личную закупку;
- После вступления в течение 8 недель можно повысить статус всего 1 раз (после 8 недель повышение статуса происходит только путем приобретения новой карты);
- Если в течение 12 недель участник получает вознаграждение за развитие, то, его достижения сохраняются.

# Вознаграждение за развитие:

пример №1



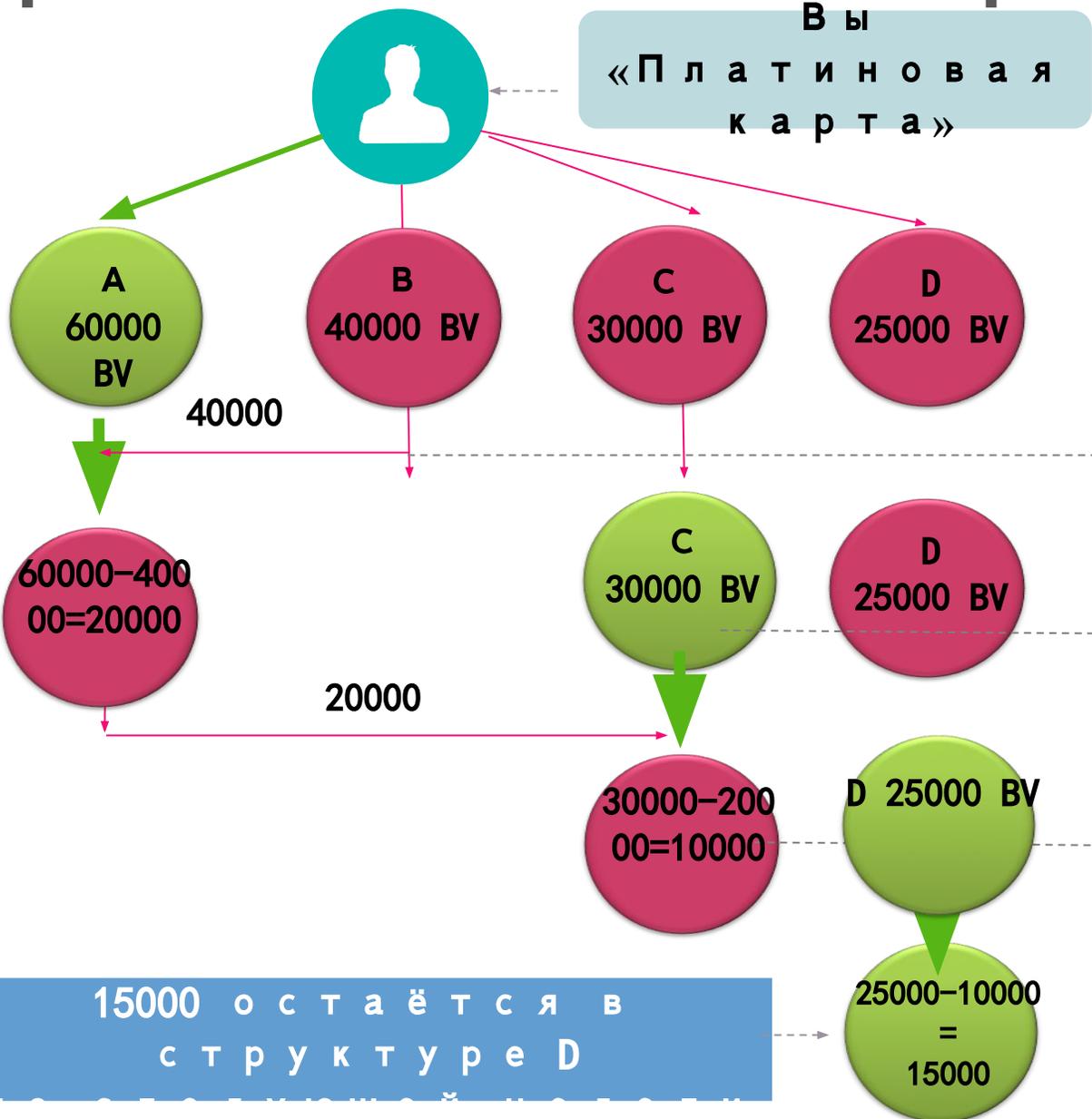
Вы, как обладатель  
платиновой карты,  
развиваете две  
структуры:

развиваете 100000 BV и В - 60000 BV  
анализируются объемы  
развития структур А и  
В. В принимается за  
структуру с меньшим  
объемом и возн.  
рассчитывается  
следующим образом:  
 $60000 * 11\% = 6,600$ . Но т.к. эта  
сумма превышает  
максимально  
установленный размер

вознаграждения, она  
Премия за развитие в эту  
уменьшается до 5,000.

неделю: **5,000**

# Вознаграждение за развитие: пример №2



Вы, как держатель платиновой карты, развиваете 4 структуры: A – 60000, B – 40000, C – 30000, D – 25000. В первой очереди вычисляется между структурами A и B, берётся в расчёт структура B:  $40000 * 11\% = 4,400$ . Второй очереди производится с учётом остатка в структуре A – 20000 и объема структуры C. Здесь объем структуры A – 20000, структура C – 30000. В структуре C остаток равен 10000, при его сравнении с объемом структуры D, рассчитывается возн. третьей очереди:  $10000 * 12\% = 1,200$ .

Общая премия за развитие в эту неделю: **8,000**  
 $4,400 + 2,400 + 1,200 =$

### 3. Вознаграждение за обучение

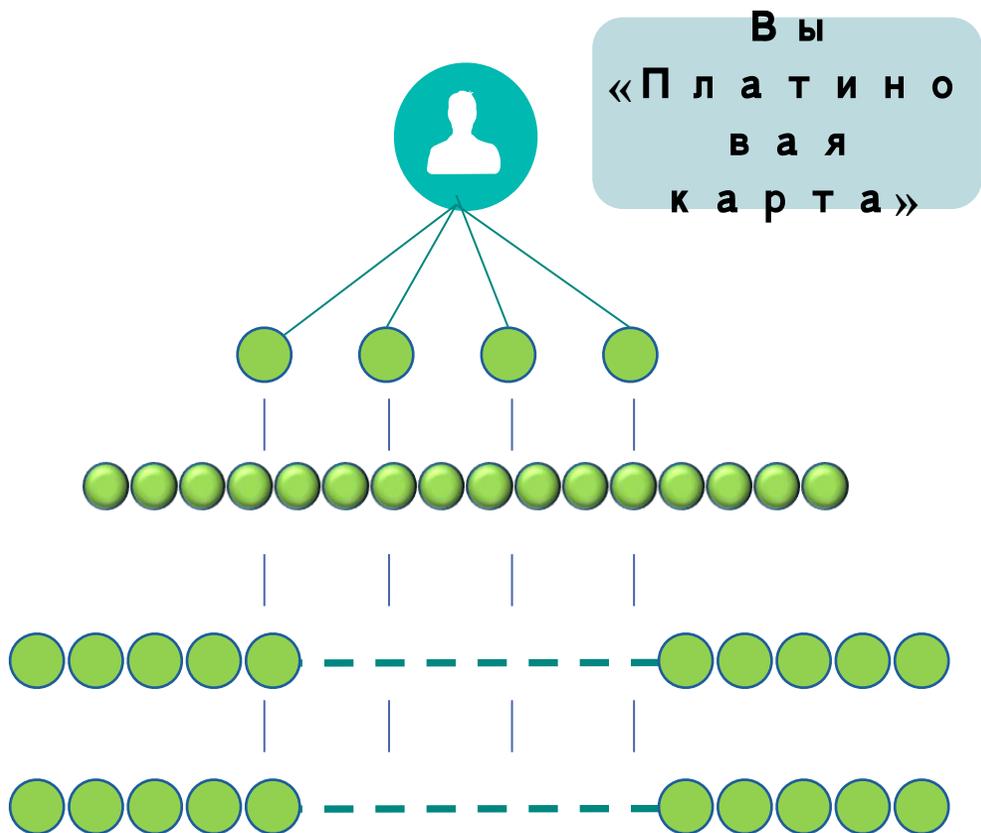
Дублирование вознаграждений: чем больше вознаграждение за развитие, тем больше вознаграждение за воспитание; чем выше классификация участника программы, тем с большего количества поколений можно получить вознаграждение.

Ранг	Бронзовая карта	Серебряная карта	Золотая карта	Платиновая карта
Условия получения возн. за обучение	1. Дистрибьютор должен получить недельный бонус за развитие 2. Количество уровней, за которые дистрибьютор может получить бонус за обучение = количеству лично привлечённых дистрибьюторов, активно увеличивающих свой статус			
Уровень 1	–	5%	5%	5%
Уровень 2		5%	5%	5%
Уровень 3			5%	5%
Уровень 4				5%

1. п п

2. Исходная величина вознаграждения за обучение – это вознаграждение за развитие, полученное нижестоящими привлечёнными участниками; не удовлетворяющие требованиям поколения в расчёт не берутся (т.е., если в данную неделю подчиненный дистрибьютор не получил премию за развитие или не

# Вознаграждение за обучение: пример



Пример:

1. Вы, как обладатель платиновой карты, получаете премию за обучение 4-х уровней участников;

2. Каждый привлечённый вами участник в данную неделю получил премию за развитие – 5,000;

3. Минимальное количество команд для получения премии за обучение – 4\*4:

Уровень 1, 4 чел., 20,000, ваша премия за обучение – 1000

Уровень 2, 16 чел., 80,000, ваша премия за обучение – 4,000

Уровень 3, 64 чел., 320,000, ваша премия за обучение – 16,000

Общая премия за обучение 4

уровней: **85,000**

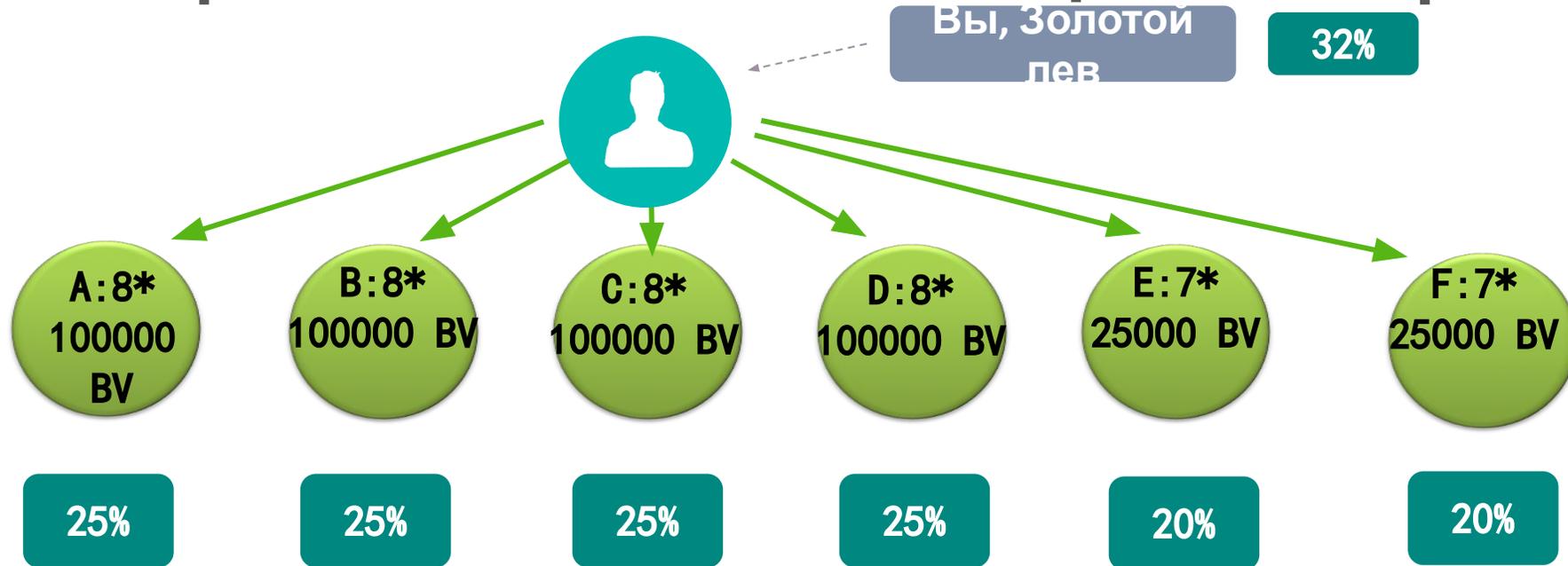
# сетевое вознаграждение

потребление. Увеличение вознаграждения за разницу в статусах. Стабильная потребительская структура, обеспечивающая построение стабильного бизнеса.

Ранг		4*	5*	6*	7*	8*	Бронзовый лев	Серебряный лев	Золотой лев	Золотой лев со*	Член правления	Почётный член правления
Процент вознаграждения		–	10%	15%	20%	25%	28%	30%	32%	33%	34%	35%
Требования для повышения статуса	Общий личный объем	<200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
	Общий объем сети	–	200	5,000	25,000	100,000	две 8*	три 8*	четыре 8*	пять 8*	4 золотых льва	4 члена правления
Требования для получения вознаграждения	Личный объем		20	20	100	200	200	200	200	200	200	200
	Групповой объем						1000	1000	1000	1000	1000	1000
	Объем						две 8*, объем	три 8*, объем	четыре 8*, объем	пять 8*, объем	4 активных	4 активных

Примечание: При оценке индивидуальных закупок в данном месяце учитываются объёмы розничных продаж и объёмы развития.

# Прямое/сетевое вознаграждение: пример



1. На рисунке показан процент прямого/сетевого вознаграждения, соответствующего статусам.;
2. Вы – золотой лев, достижения ваших 6 прямых структур: 100000, 100000, 100000, 100000, 25000, 25000;
3. Ваши вознаграждения с каждой команды:

$$A=B=C=D=100000 * (32\%-25\%) = 7,000 * 4$$

$$E=F=25000 * (32\%-20\%) = 3,000 * 2$$

Вознаграждение в  
текущем месяце:

**34,000**

# Вознаграждение за руководство

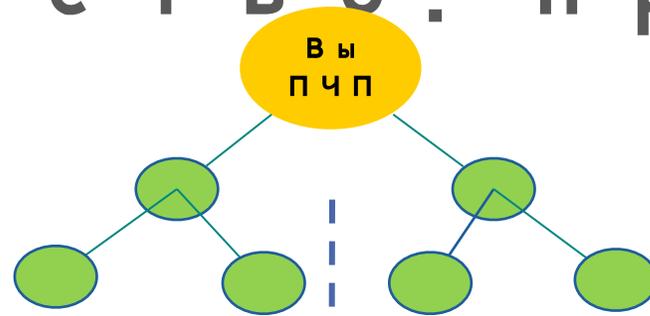
увеличение пропорции  
вознаграждения; увеличение  
количества уровней при  
расчете вознаграждения;  
увеличение вознаграждения на  
всех уровнях

Уровни	8*	Бронзо вый лев	Серебр яный	Золото й лев	Золото й лев со *	Член правлен ия	Почётны й член правлен ия
Условие получен ия возн.	Личная закупка 200	Соответствует активности почетного статуса (ежемесячные объемы соответствующего кол-ва 8*)					
	Боковой объем 800						
1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
2	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%
3	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
4	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
5		1%	1%	1%	1%	1%	1%
6		1%	1%	1%	1%	1%	1%
7			1%	1%	1%	1%	1%
8				1%	1%	1%	1%
9					1%	1%	1%
10						1%	1%
11							1%

1. Дистрибьюторы со статусом 8 звезд и выше получают вознаграждение от бокового объема 8 звезд, при этом не удовлетворяющие требованиям поколения в расчёт премии не берутся ;

2. Вознаграждение за руководство рассчитывается на условиях

# Вознаграждение за руководство: пример



1	уровень	2	чел.
2	уровень	4	чел.
3	уровень	8	чел.
4	уровень	16	чел.
5	уровень	32	чел.
6	уровень	64	чел.
7	уровень	128	чел.
8	уровень	256	чел.
9	уровень	512	чел.
10	уровень	1024	чел.
11	уровень	2048	чел.

Если объем каждого  
дистрибьютора в  
вашей структуре  
равен 1000 BV, и идёт

развитие в

минимальном

с соотношением 2\*2, в итоге:

**40,980**

# Вознаграждение за превосходство (2%)

ЗЛ со звездами получает вознаграждение за нижестоящих ЗЛ со звездами, ЧП за нижестоящих ЧП и т.д.

Активный ранг Уровни	Золотой лев со *	Член правления	Почётный член правления
1 уровень	0.2%	0.2%	0.2%
2 уровень	0.2%	0.2%	0.2%
3 уровень	0.2%	0.2%	0.2%
4 уровень	0.2%	1. При одинаковом для активных рангов: Золотой лев со *,	

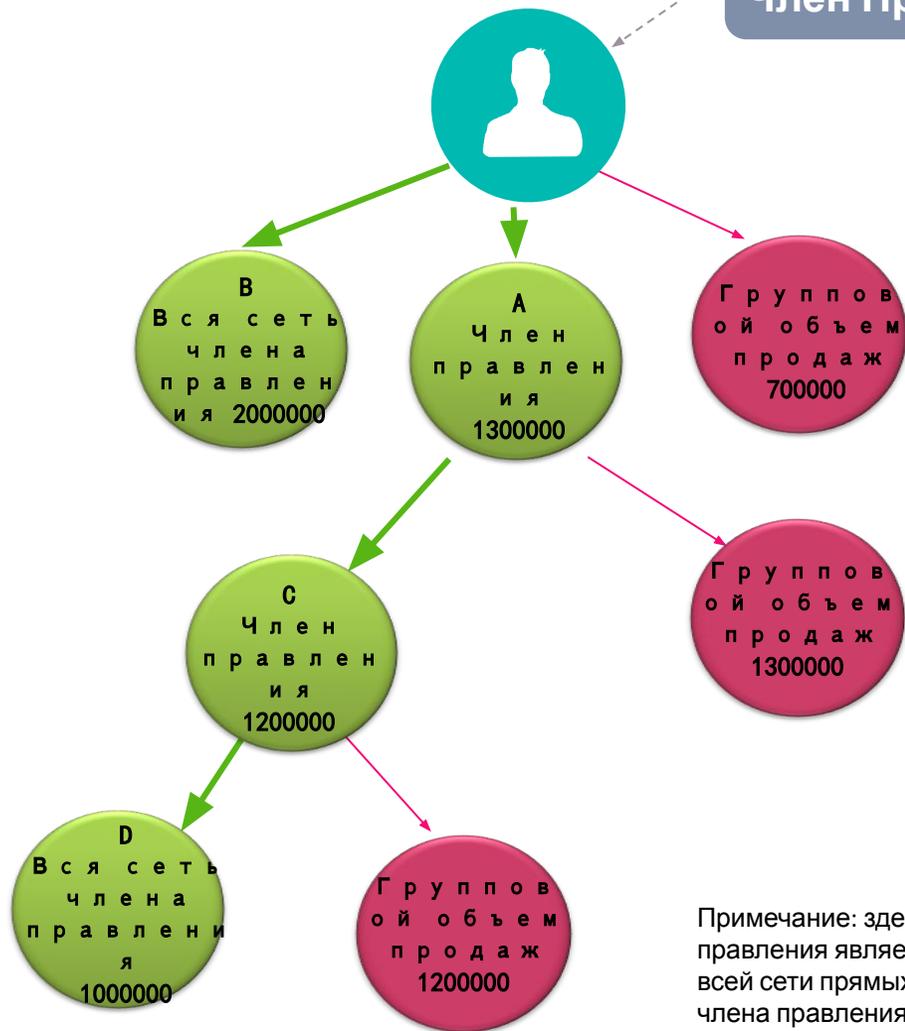
Член Правления, Почётный член Правления; не удовлетворяющие требованиям уровни в расчёт вознаграждения не берутся

2. Наличие одинакового почётного звания в нижестоящей

линии:

# Вознаграждение за превосходство: пример

Вы,  
Член Правления



Примечание: здесь объем продаж группы члена правления является объемом розничной торговли всей сети прямых подчинённых дистрибьюторов члена правления, за исключением объема розничной торговли всей сети участников с более высоким рангом, чем член правления, но стоящими ниже него.

Вознаграждение за превосходство Члена Правления в данном случае рассчитывается следующим образом:

1

$$A: 1300000 * 0.2\% = 2,600$$

уровень

$$B: 2000000 * 0.2\% = 4,000$$

2

$$C: 1200000 * 0.2\% = 2,400$$

уровень

3

$$D: 1000000 * 0.2\% = 2,000$$

уровень

Общее  
вознаграждение за  
превосходс

11,000

# 7. Почётное вознаграждение (4%)

Снижение требований к групповому/боковому объёму.  
Снижение требований к подтверждению активности 8\*.

1. Предназначено для статусов Бронзовый лев и выше;
2. Для Золотого льва со звездами вознаграждение 1%, делится на 5 разрядов от 1 до 5 звезд, 5 раз по 0.2%

Статус	Бронзовый лев	Серебряный лев	Золотой лев	Золотой лев со *	Член правления	Почётный член правления
Размер вознаграждения	1%	0.75%	0.5%	0.2 %X5	0.5%	0.25%
Личный объём продаж	200PV					
Групповой объём продаж	1,000PV	1,000PV	1,000PV	1,000PV	1,000PV	1,000PV
Требования к объёму продаж	Объём каждой сети двух 8*	Объём каждой сети	Объём каждой сети	Объём каждой сети пяти	4 активных	4 активных члена
Объём за развитие и розничной торговли учитывается при расчёте почётной премии и для учёта активности 8*	5,000PV	5,000PV	5,000PV	5,000PV		и я

## 8. Особое вознаграждение (2%)

Вознаграждение получают большее количество дистрибьюторов; увеличена реальная выгода, создаётся пример для работы.

- Участие в международной торжественной конференции
- Престижный автомобиль
- Роскошная вилла

# П о я с н е н и я

- Личный объём развития определяет увеличение статуса участника.
- Объём продаж развития и розничный объём продаж совокупно **повышают статус участника.**
- Объём продаж развития не учитывается при определении обязательной закупки по части В и группового/бокового объёма.
- При аттестации активности прямых структур 8\* для почётного статуса учитываются объём продаж развития и розничный объём продаж. В первый год действуют льготы – 3000PV для каждой прямой подчиненной структуры 8\*.
- Если размер вознаграждений за объёмы развития превышает 70% от общего объёма, то при расчёте вознаграждения он уменьшается до максимально допустимого уровня в 70%.

**С п а с и б о !**