

- 1. Ключевые моменты нового Маркетинг-плана. Новые вопросы/ответы.**
- 2. Пролонгация – обновленные правила.**
- 3. Проект восстановления номеров. Разъяснение, программа напоминаний.**
- 4. iDIMP и DIMP: как и где смотреть объемы развития за текущий период.**



Обзор ключевых моментов в МП



Напоминаем:

Отчет за 1-ую и 2-ую недели в декабре и январе 2016г. будет объединен. Контрольные даты будут следующие:

ДЕКАБРЬ: 27 ноября - 12 декабря, 13 декабря – 19 декабря, 20 декабря – 26 декабря.

ЯНВАРЬ: 27 декабря - 12 января, 13 января – 19 января, 20 января – 26 января.

Для всех положений Маркетинг-плана, предусматривающих отсчет недель – объединенные недели считаются как ДВЕ.

НАПРИМЕР, это касается сроков размещения обязательной закупки (для всех стран EAP, кроме Украины):

Декабрь 1-ая неделя	Декабрь 2-ая неделя	Декабрь 3-ая неделя	Декабрь 4-ая неделя	Январь 1-ая неделя	Январь 2-ая неделя
«ПК», 29 ноября	-	-	-	50PV	



Если у лидера есть «ПК» и объемы развития в Украине или в других регионах вне EAP (в Европе, например):

Обязательная закупка в ДЕКАБРЕ и ЯНВАРЕ должна быть сделана в стране с новым Маркетинг-планом и с отчетом ЗА КАЖДУЮ НЕДЕЛЮ (например, в Украине)

Декабрь 1-ая неделя	Декабрь 2-ая неделя	Декабрь 3-ая неделя	Декабрь 4-ая неделя	Январь 1-ая неделя	Январь 2-ая неделя
50PV	-	-	-	50PV	

Обзор ключевых моментов МП



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

	Серебряная карта 5%	Золотая карта 8%	Платиновая карта 15%
5 и 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

предоставления скилки



Степень	8 звезд (25%)	Коэффициент скидки по степени	0.25	Сумма скидки по степени	2894.40
Код страны		Коэффициент скидки баллами	0	Сумма скидки по баллам	0
Номер бланка розничных продаж	611G0029312525	Минимальные требования PV	0	Общие закупки текущий период	
статус карты	Платиновая карта (15%)	процент скидки по карте	0.15	Сумма скидки по карте	2106.30

Сокращенный код продукции	Код продукции	Наименование продукции	Единица	Количество	Цена за единицу продукции без НДС	Налоговая ставка	Цена за единицу продукции с НДС	Общее количество PV	Общее количество BV	Сумма	Удалить	
BS011	SP0100823	БАД к пище "Хитозан в капсулах "Тяньши"	Шт.	1	1900	0.18	2242	32.30	32.3	1443.57	Удалить	
BY004	DQ02H0090	акупунктурные электромассажеры «Ишоукан» для ухода за головой т.м. Тяньши, модель TQ-Z06	Шт.	1	10000	0.18	11800	170	170	7597.73	Удалить	
								Итого	202.3	196.24	9041.3	

38 x 85% = 32,3

32,3 x 97% = 31,3

Полная стоимость продукта с налогом	Скидка по карте	Остаточная сумма BV после скидки	Скидка по статусу 8*	Общая скидка
14042 руб.	14042 x 15% = 2106,30 руб.	196,24 BV	196,24 x 50 x 1,18 x 25% = 2894 руб.	2106+2894=5000 руб.

Обзор ключевых моментов в МП



Последние изменения:

- 1) Снято временное ограничение на повышение статуса карты в течение 8 недель.
- 2) Снято ограничение на повышение статуса только один раз.

ВОПРОС: Я понимаю так, что теперь можно повысить статус карты в течение 8 недель несколько раз?

ОТВЕТ: Не совсем так. Не только в течение 8 недель, но и в течение всего срока действия ID-номера.

ВОПРОС: Можно добавлять и накапливать статус произвольными суммами?

ОТВЕТ: Нет, каждая закупка должна выводить на следующий статус карты, например,

для новичка: **100 (БК) + 100 (СК) + 200 (ЗК) + 400 (ПК)**

Обзор ключевых моментов МП



Последние

изменения:

По условиям промоакции ДЕКАБРЯ 2016г., все дистрибьюторы обладающие статусом «ЗК», «ПК» за привлечение новичков на статус «Золотой карты» и «Платиновой карты» получают дополнительное вознаграждение 40 и 80 у.е. соответственно.

По условиям акции ДЕЙСТВОВАЛО ограничение – дополнительное вознаграждение максимум за ДВУХ новичков в неделю.

Чтобы обеспечить более справедливые условия для всех активных дистрибьюторов EAP – компания идет на изменение условий:

Теперь ОГРАНИЧЕНИЕ – 8 ЧЕЛОВЕК В МЕСЯЦ!

Преимущества:

- 1) Объединение недель не мешает распределять объемы;
- 2) Нет искусственных ограничений при старте в первые недели.



Новые актуальные вопросы/ответы



ВОПРОС: Дополнительная скидка по карте предоставляется после покупки на соответствующую статусу карты сумму или после окончания недели/месяца?

ОТВЕТ: Дополнительная скидка по карте на розничный объем закупок предоставляется сразу, на следующую покупку после получения статуса карты (за исключением доплаты для получения следующего статуса карты).

Дата:	2 февраля	3 февраля	5 февраля
Закупка:	200BV	+200BV	+400BV
Скидка:	5%	8%	15%

Новые актуальные вопросы/ответы



ВОПРОС: Если дистрибьютор сейчас, к примеру, покупает «ЗК», но берет продукт на 450BV, а потом, когда он решит повысить статус до «ПК», ему нужно будет заплатить 150 или 200BV, не сгорят ли эти 50BV?

ОТВЕТ: Доплата в данном случае составит 150BV. Весь выполненный объем развития полностью учитывается.

Закупка:	450BV	150BV
Статус:	ЗК	ПК (с учетом промо)

Новые актуальные вопросы/ответы



ВОПРОС: До введения нового Маркетинг-плана я был дистрибьютором с почетным званием БЛ. После 27.11.2016г. я стал СЛ. Считается ли это фактом повышения статуса для начала отсчета периода активности и получения особого вознаграждения за повышение статуса?

ОТВЕТ: Нет, это не повышение статуса, а присвоение статуса компанией. Факт повышения статуса должен произойти уже после 27.11.2016г. В описанном примере это повышение статуса от СЛ до ЗЛ.

Статус до 27.11.2016	Статус после 27.11.2016	Статус 27.11.2017
БЛ	СЛ (Не считается повышением статуса для программы особого вознаграждения)	ЗЛ (Считается повышением статуса для программы особого вознаграждения)

ВОПРОС: В феврале 2017г. я повысил статус с СЛ до ЗЛ. В соответствии с проектом переходного периода по особому вознаграждению, я выполнил требования по активности, по новому боковому объему и по накопительному объему всей структуры. Какая сумма особого вознаграждения причитается мне, если ранее я не получал особое вознаграждение?

ОТВЕТ: На данном этапе вы получаете 5000у.е. При выполнении условий поддержания активности (10 месяцев из 12) вы получите всю недостающую на этом этапе сумму (т. е. + 10000у.е.).

Новые актуальные вопросы/ответы



ВОПРОС: Я являюсь старым дистрибьютором, если я во время переходного периода повышу статус до Золотого Льва, Члена правления или Почетного члена правления, то как определяется аттестационный период для вознаграждения за повышение статуса и вознаграждения за поддержание активности?

ОТВЕТ: Аттестационный период для вознаграждений определяется следующим образом:

Если в переходном периоде старый дистрибьютор повышает свой статус до Золотого Льва, Члена правления, Почетного члена правления и подтверждает требования к активности для получения вознаграждения за повышение статуса, то, начиная со следующего месяца начинается аттестационный период для вознаграждения за поддержание активности;

Если в переходном периоде старый дистрибьютор повышает свой статус до Золотого Льва, Члена правления, Почетного члена правления и не подтверждает требования к активности для получения вознаграждения за повышение статуса, то у него начиная с месяца повышения статуса начинается аттестационный период для вознаграждения за поддержание активности и если дистрибьютор выполняет требования к активности в течение 10 месяцев накопительно из 12 месяцев подряд, то он может получить вознаграждение за поддержание активности.

Новые актуальные вопросы/ответы



**Получен статус ЗЛ в январе 2017г.
Ранее не получал особое вознаграждение.**

За присвоение статуса

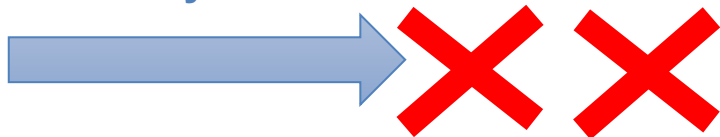
За поддержание активности



Январь 2017	Февраль 2017	Март 2017	Апрель 2017	Май 2017	Июнь 2017	Июль 2017	Август 2017	Сентябрь 2017	Октябрь 2017	Ноябрь 2017	Декабрь 2017	Январь 2018
Активен	Активен	Активен	Активен	Активен	Активен	Активен	Активен	Активен	Активен	Активен	Активен	Активен
Активен 3 месяца			Активен 10 месяцев									
5000 у.е.			10000 у.е.									

**Получен статус ЗЛ в январе 2017г.
Ранее не получал особое вознаграждение.**

За
присвоение
статуса



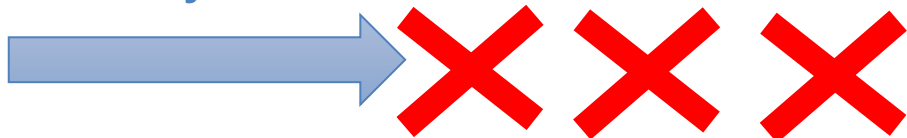
Январь 2017	Февраль 2017	Март 2017	Апрель 2017	Май 2017	Июнь 2017	Июль 2017	Август 2017	Сентябрь 2017	Октябрь 2017	Ноябрь 2017	Декабрь 2017
Активен	Активен	НЕ активен	НЕ активен	Активен	Активен	Активен	Активен	Активен	Активен	Активен	Активен



За поддержание активности – 10 месяцев из 12 активен = **15000 у.е.**

**Получен статус ЗЛ в январе 2017г.
Ранее не получал особое вознаграждение.**

За
присвоение
статуса



Январь 2017	Февраль 2017	Март 2017	Апрель 2017	Май 2017	Июнь 2017	Июль 2017	Август 2017	Сентябрь 2017	Октябрь 2017	Ноябрь 2017	Декабрь 2017	...
Активен	Активен	НЕ активен	НЕ активен	НЕ активен	Активен	Активен	Активен	Активен	Активен	Активен	Активен	...



За поддержание активности – 10 месяцев из 12

ВОПРОС: Новый боковой объем и новый объем структуры для получения особого вознаграждения будет учитываться только после присвоения почетного статуса или же с 27 ноября 2016г.?

ОТВЕТ: Новые объемы будут учитываться после присвоения статуса.

Новые актуальные вопросы/ответы



ВОПРОС: Будут ли предоставляться скидки дистрибьюторам из других стран EAP?

ОТВЕТ: Скидка по карте будет предоставляться независимо от принадлежности к стране внутри EAP. Скидка по основному статусу будет предоставлять только в домашнем регионе. Если дистрибьютор сделал закупку в другой стране – скидка будет начислена в виде вознаграждения после окончания отчетного периода.

Новые актуальные вопросы/ответы



ВОПРОС: Смогут ли дистрибьюторы из других стран EAP воспользоваться условиями промоакции к новому МП ?

ОТВЕТ: Да, смогут. Исключение – дистрибьюторы Украины (т.к. на территории Украины уже был объявлен подобный промоушен)

Новые актуальные вопросы/ответы



ВОПРОС: Может ли наставник, позиционируя новичков вглубь структуры, воспользоваться условиями промоакции?

ОТВЕТ: Да, может.

Достоверность презентации бизнеса



Презентация Маркетинг-плана «Тяньши» проводимая в агентском офисе **ОБЯЗАТЕЛЬНО** должна включать всю информацию, в соответствии с полным официальным текстом. Недопустимо искажение базовой информации, умалчивание о какой-либо из частей комбинированного Маркетинг-плана или ее дискредитация.

За нарушения данного правила Бизнес-кодексом предусмотрены строгие меры воздействия.

Особенности работы агентов



Все закупки дистрибьюторов должны вводиться в систему TIS в режиме реального времени, в крайнем случае – в конце дня, но не позднее.



=

Своевременность
отображения
информации
для
лидеров

Правильное
планирование

Увеличение
Дохода/
Отсутствие
упущенной
выгоды
и негатива



Особенности работы агентов



Своевременность оплаты

Закупка дистрибьютора так же как и отчет агента считаются оплаченными, не после ввода данных в систему TIS, не после формирования отчета агента и не после отправки денег со счета агента, а именно после подтверждения оплаты финансовым сотрудником ОП.

Действие:	Оплата заказа дистрибьютором	Введение заказа в систему агента	Создание отчета агента	Перечисление средств	Подтверждение получения средств филиалом/ОП
Статус подтверждения:					

Все закупки, оплата по которым НЕ БЫЛА ПОДТВЕРЖДЕНА финансовым сотрудником обособленного подразделения до 24:00 по московскому времени в день окончания отчетной недели, переносятся на следующую неделю.

Особенности работы агентов



Для ускорения поступления платежей на счета компании, как минимум, необходимо наличие установленной программы «Банк-Клиент», а, например, наличие программы «Сбербанк» «17/7/365» у агентов России гарантирует мгновенное зачисление на счета компании, в том числе и в выходные дни.



Агентам рекомендуется установить контрольное время для приема оплаты от субагентов и контрольное время для ввода всех имеющихся данных в систему TIS, исходя из собственных возможностей, чтобы суметь своевременно согласовать оплату с обособленным подразделением.

Комментарий для России (агенты):

Как и ранее, в промежутке между концом отчетного периода и концом календарного месяца данные о закупках розничных объемов в системе TIS можно будет «сохранять».

С 1-го числа нового месяца их можно будет подтверждать и «оплачивать».

Ввод данных по объемам развития (карты) возможен только с 1-го числа нового календарного месяца. Это не является неудобством, т.к. на закупки для получения статуса по картам скидка не распространяется и нет необходимости узнавать в системе окончательную стоимость заказа.

	с 27-го по конец месяца	с 1-го по 26-ое
Розничные объемы:	Ввод/сохранение	Ввод/сохранение/оплата
Объемы развития:	-	Ввод/сохранение/оплата



ВНИМАНИЕ!

Не Пропустите Важную Информацию!

Функция «ЗАБОТА» будет действовать только для так называемых «розничных» закупок, т.е. для объемов, выполненных не для получения статуса по картам. Срок ее действия – с 28-го по 29ое число каждого месяца.

Пролонгация договора – новые правила.

Если в течение 12 месяцев, дистрибьютор со статусом 8* и выше не делает закупку на сумму >0PV, договор считается не пролонгированным, ID-номер остается в структуре, но Ф.И.О. заменяется на обозначение "Failure of renewal".

>=8*, нет закупок 12 месяцев = "Failure of renewal".

Если в течение 12 месяцев, дистрибьютор <8* не делает закупку на сумму >0PV, договор считается не пролонгированным и безвозвратно удаляется из дистрибьюторской структуры. При этом происходит компрессия (смещение) поколений. Личный объем удаленного дистрибьютора остается в накопительном объеме структуры вышестоящего наставника. Личный объем удаленного дистрибьютора удаляется из объемов развития переносимых для последующего сравнения и калькуляции вознаграждения за развитие.

<8*, нет закупок 12 месяцев = компрессия, минус переносимый объем развития

Восстановление утраченных номеров

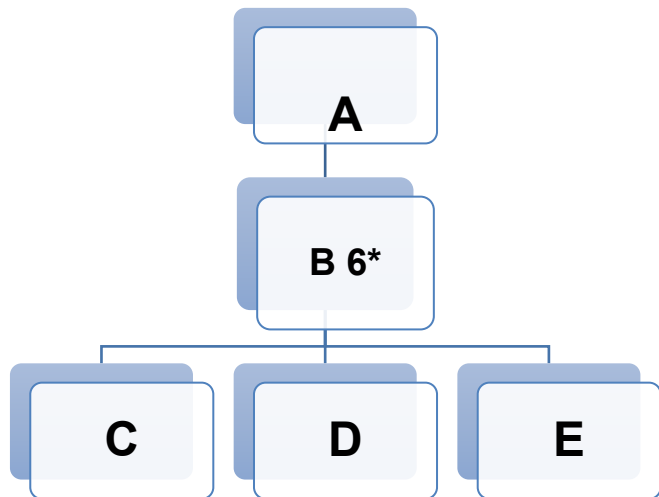


КТО МОЖЕТ ВОССТАНОВИТЬ ID?

Дистрибьюторы любого статуса, утратившие свои номера по различным причинам.

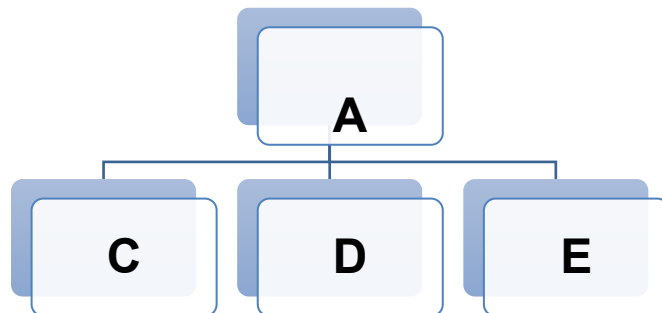
Если номер был удален из структуры со смещением/компрессией (т.е. был <7* по старому МП), то восстанавливается он под прежним наставником, с прежним статусом, с прежним личным накопительным объемом, НО без структуры и без накопительного объема структуры.

ДО
УДАЛЕНИЯ:

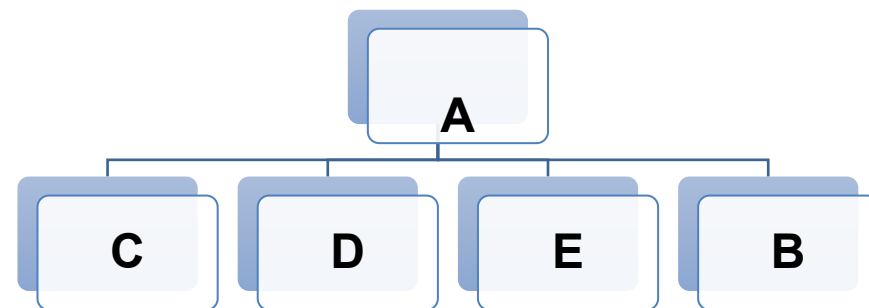


6* APV=10000 PPV=1200

ПОСЛЕ
УДАЛЕНИЯ:



ПОСЛЕ
ВОССТАНОВЛЕНИЯ:



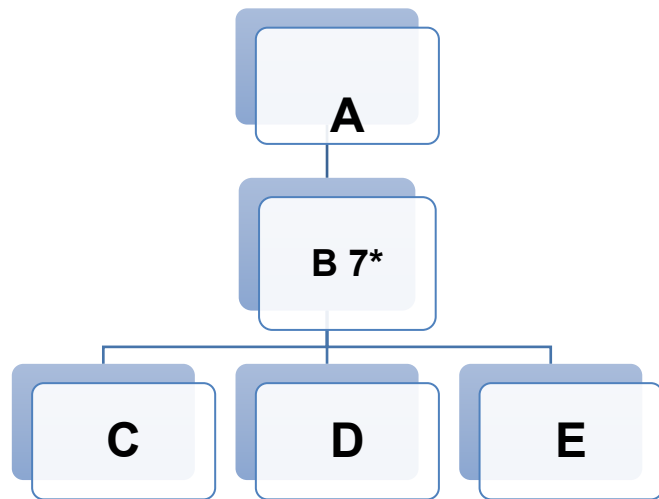
6* APV=1200 PPV=1200

Восстановление утраченных номеров



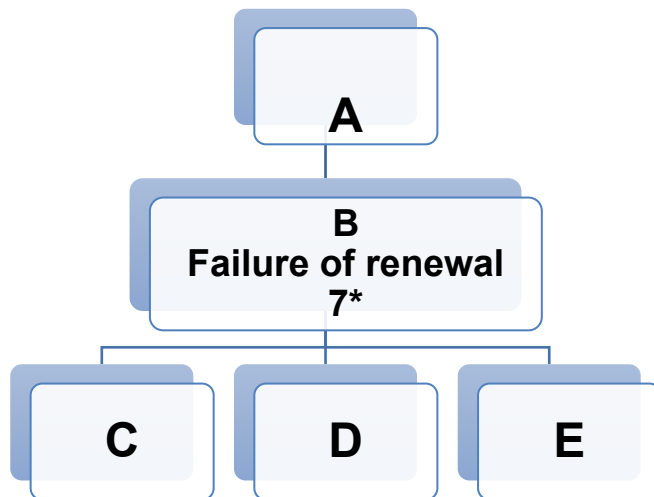
Если дистрибьютор был 7* и выше, т.е. его номер был обезличен, но не удален из структуры, то восстанавливается он на прежнем месте, с прежним статусом, с личным накопительным объемом, с общим накопительным объемом структуры и с самой структурой, существующей на данный день. Безусловно, существуют дополнительные условия: это получение статуса Платиновой карты самим дистрибьютором, восстанавливающим номер, также на более серьезных статусах – требования по привлечению определенного кол-ва Платиновых карт внутри структуры.

ДО
УДАЛЕНИЯ:

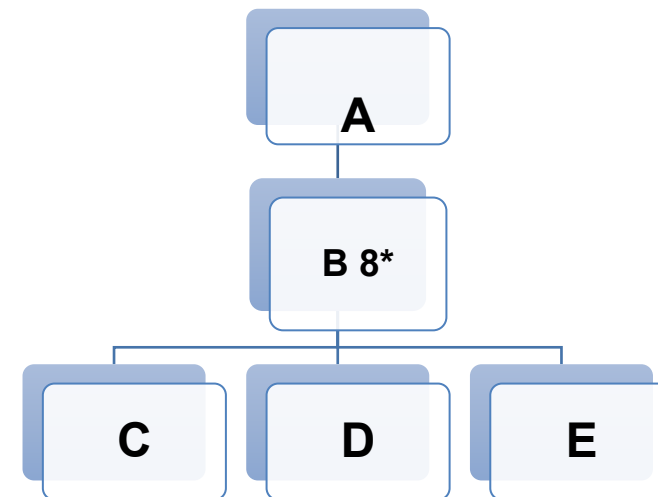


7* APV=250000 PPV=25000

ПОСЛЕ
УДАЛЕНИЯ:



ПОСЛЕ
ВОССТАНОВЛЕНИЯ:



7* APV=250000 PPV=25000

