

МАРКЕТИНГ ПЛАН

Вход в компанию – 50 баллов любого продукта по выбору...

Клиент, купивший один раз по клиентской цене продукт на 50 баллов автоматически регистрируется в компанию и имеет пожизненную скидку ОТ 20%-28%

Доставка от 5000 рублей и больше осуществляется за счет компании.

Клиент, купивший продукт менее чем на 50 баллов автоматически регистрируется в компанию, но скидки не имеет. Доставка осуществляется за счет клиента.

Дистрибьютор, решивший начать бизнес в компании мир Пробиотиков имеет следующие выгоды...

1 . Бонус за личные продажи..например...формула стоит 1125 рублей, а для дистрибьютора - 810

Разница в 315 рублей – первый бонус дистрибьютора

2.Бонус за приглашения. ..

за подписание человека на 50 баллов, ему начисляется комиссионные в размере 1000 рублей

3. Бонус от структуры в 6_ти уровнях - дистрибьютор, выполнивший необходимый Г.О. имеет право получать выплаты по базовому маркетингу.



Ежемесячная закупка -35 баллов

По базовому маркетингу дистрибьютор, не купивший 50 или 35 баллов
комиссионных получать не будет

4. Бонус авто дом..

Начиная с 7 ого уровня выплачивается 3 % от структуры на всю глубину

5.Бонус в виде скидок на продукцию

6.Бонус от продаж подарочных банок

7.Бонус в виде премий

8.Бонус за открытие мини склада вашим дистрибьютором



4. Базовый маркетинг - расчет вознаграждения дистрибьютору за создание структуры в 6-ти уровнях.

РАНГ УРОВЕНЬ	КОНСУЛЬТАНТ ЛО 35 бал. ГО 105 бал.	МЕНЕДЖЕР ЛО 35 бал. ГО 105 бал. СО от 2000 бал.	ДИРЕКТОР ЛО 40 бал. ГО 140 бал. СО от 5000 бал.	ЛИДЕР-ДИРЕКТОР ЛО 40 бал. ГО 140 бал. СО от 10 000 бал.	ПРЕМЬЕР-ДИРЕКТОР ЛО 45 бал. ГО 175 бал. СО от 25 000 бал.	ПРЕЗИДЕНТ ЛО 50 бал. ГО 250 бал. СО от 45 000 бал.
1	15%	17%	19%	21%	23%	25%
2	12%	13%	14%	15%	17%	18%
3	8%	10%	11%	12%	14%	16%
4	7%	8%	9%	10%	12%	14%
5	6%	7%	8%	9%	10%	13%
6	5%	6%	7%	8%	9%	12%

5. начиная с 7 ого уровня начисляются 3,4,5%% на всю глубину.

РАНГ УРОВЕНЬ	КОНСУЛЬТАНТ ЛО 35 бал. ГО 105 бал.	МЕНЕДЖЕР ЛО 35 бал. ГО 105 бал. СО от 2000 бал.	ДИРЕКТОР ЛО 40 бал. ГО 140 бал. СО от 5000 бал.	ЛИДЕР-ДИРЕКТОР ЛО 40 бал. ГО 140 бал. СО от 10 000 бал.	ПРЕМЬЕР-ДИРЕКТОР ЛО 45 бал. ГО 175 бал. СО от 25 000 бал.	ПРЕЗИДЕНТ ЛО 50 бал. ГО 250 бал. СО от 45 000 бал.
Бонус развития	-	3%	3%	4%	4%	5%

6. отправка продукта, стоимостью до 5000 рублей осуществляется за счет клиента

От 5000 и выше – за счет компании.

ВОЗМОЖНОСТИ КОМПЕНСАЦИОННОГО ПЛАНА

! Обязательное условие - купить продукции на 50 баллов (от 5625 руб.)

Таблица выплат в первый месяц дистрибьютору, активно строящему свою структуру

Количество лично приглашённых, чел.	Премиальные выплаты, руб. за каждого приглашённого	Выплаты по базовому маркетингу, руб.	Итого, руб.
1	1000	нет	1000
2	2000	709 (При условии ГО=105 б.)	2709
3	3000	1013	4013
4	4000	1350	5350
5	5000	1688	6688

Таблица выплат во второй месяц дистрибьютору, с активно работающей структурой
(каждый из дистрибьюторов сделал закупку на 35 баллов)

Количество лично приглашённых, чел.	Премиальные выплаты, руб.	Выплаты по базовому маркетингу, руб.	Итого, руб.
1	200	нет	200
2	500 (250x2)	нет	500
3	900 (300x3)	709	1609
4	1600 (400x4)	945	2545
5	2500 (500x5)	1181	3681



Ниже представлена таблица выплат по результатам работы двух месяцев с шестью партнёрами в первой линии.

Для примера, Вы закупаете 4 наименования продукта общей суммой на 300 баллов – уже по дистрибьюторской цене.

Например...ZOOBac – 8 шт.; Формула S – 8 шт.; Кальций – 8 шт.; АгроПробио -8 шт. - это 300 баллов...

Клиентская цена такого набора – 37200 руб. Дистрибьюторская – 27840 руб.

Вы имеете скидку 10% от суммы 27840 руб. и доставку за счет компании

$27840 - 10\% = 25056$ руб. Разница на скидке – 2784 руб.

Эти продукты вы продаёте 6_ти своим клиентам.

Ваша прибыль составила 12144 руб.

Кроме этого, за каждые 8 наименований продуктов, компания дарит девятый продукт, которые так же, можно оценить в рублях – **4650 руб.**

Во втором месяце для своей структуры, вам необходимо и достаточно купить продукции на 245 баллов – 35 баллов на 7 человек структуры, включая вас.

И продаёте вы эти продукты уже по дистрибьюторской цене, например:

ZOOBac – 8 шт.; Кальций – 8 шт.; Формула S – 8 шт. – 23664 руб.

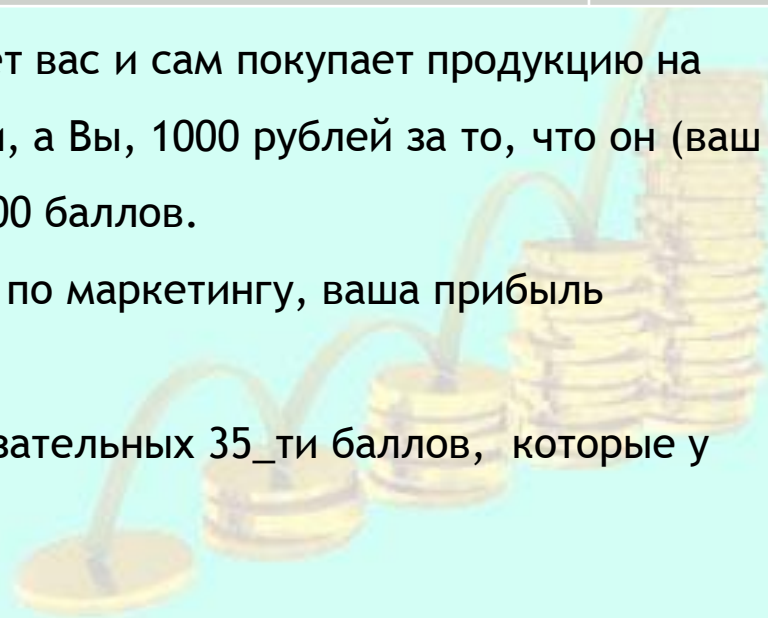
Таблица выплат по результатам работы двух месяцев с шестью партнёрами в первой линии

Месяцы работы	Клиентская цена, руб.	Дистрибьюторская цена, руб.	Скидка 10%, руб.	Доставка за счёт компании	Премия за активность партнёров, руб.	По базовому маркетингу, руб.	Продукт по акции, руб.
1	37200	27840	25056	да	12144	2025	4650
прибыль первого месяца, руб.							18819
2	-	23664	21300	да	2364+3000 премия	1418	3925
Прибыль второго месяца, руб.							10707
Итого, прибыль за подписание 6_ти человек, за 2 месяца - руб.							29526

Если ваш дистрибьютор в первой линии дублирует вас и сам покупает продукцию на 300 баллов, он имеет все полагающиеся ему скидки, а Вы, 1000 рублей за то, что он (ваш лично приглашённый) создал себе мини склад на 300 баллов.

И т.к. 300 баллов во второй линии, это 1620 рублей по маркетингу, ваша прибыль увеличивается до 2620 рублей.

При этом, лично Вы ничего не покупали, кроме обязательных 35_ти баллов, которые у вас и так были



Выгоды нашего маркетинга

ШАГ ПЕРВЫЙ

Вы входите на 50 баллов – это 5625 руб. – по клиентской цене, всего 1 раз.

Примером служит продукт – формула-s.

5 банок формулы – это 50 баллов.

Вы

Выплата за подписание одного человека – 1000 рублей получает ваш спонсор, доставка осуществляется за счет компании.



ШАГ ВТОРОЙ

Выгодно....

Вы закупаете 4 наименования продукта общей суммой на 300 баллов – уже по дистрибьюторской цене.

Например... Зообак – 8 шт.; Формула S – 8 шт.; Кальций – 8 шт.; агропробио - - 8 шт.

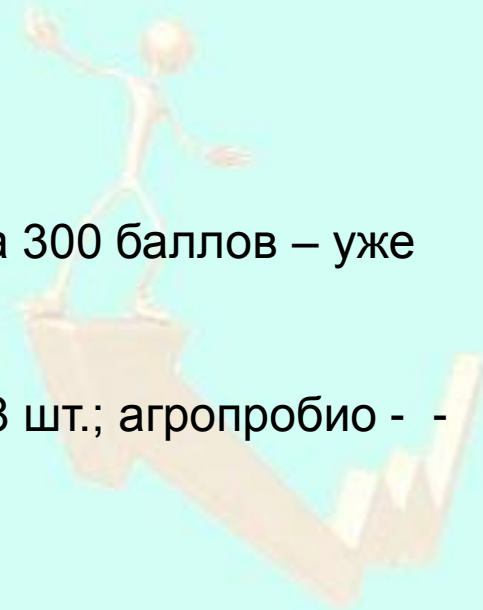
Это 300 баллов...

Вы имеете скидку 10% от суммы 27840 и доставку за счет компании
 $27840 - 10\% = 25056$ руб. Разница на скидке – 2784 руб.

Клиентская цена такого набора – 37200 руб.

Дистрибьюторская – 27840 руб.

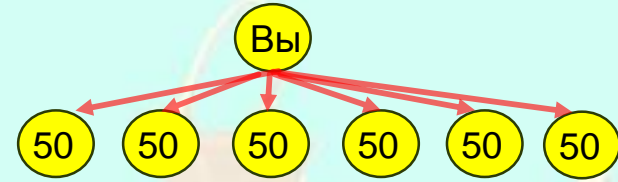
Ваша прибыль составила 12144



Подписывать людей в 1 линию Вы будете по клиентской цене.

Ваша прибыль от подписания, т.е. – от продаж новым дистрибьюторам, составит $37200 - 25056 = 12144$ руб.

По базовому маркетингу – $300 \times 15\% \times 45 = 2025$ руб.



За каждые 8 купленных банок вы имеете подарочную банку, в данном случае это: 1 зообак – 1650 р, 1 формула – 1125 р, 1 кальций – 1150 р., АгроПробио – 725 р.

Итого 4 подарочные банки на сумму 4650 руб.

Итого Ваша выгода в 1 месяц – 18819 руб.

Из чего сложилась эта сумма

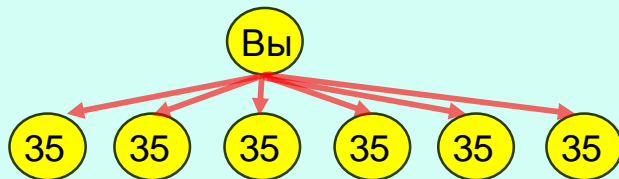
$12144 + 2025 + 4650 = 18819$ – чистая прибыль

При этом Ваши 25056 р. – к Вам вернулись. У Вас не складировается товар и Вы его продаете своей 1 линии, вложенные деньги возвращаются.



2 месяц

Нужно, чтобы Вы и Ваши 6 человек первой линии купили продукта на 35 баллов каждый



Итого 7 человек

Ваши выгоды

35 баллов x 7=245 – это Ваши 35 баллов и ваших шестерых людей из 1 линии

По сумме это, например: Зообак - 8+1; кальций – 8+1. формула – 8+1

Получилось 260 баллов

По сумме это 23664 -10%= 21300 руб.

Подарочные банки: зоо - 1 шт., 1650 руб.; формула – 1шт.; 1125

Кальций – 1 шт.; 1150 Итого на 3925 руб – бесплатного продукта.

По маркетингу $35 \times 6 \times 15\% \times 45 = 1417,5$ рублей

Если у Вас закрываются 6 чел. по 35 баллов, Вы имеете дополнительную премию 3000 рублей. (6 x 500 = 3000)

Итого, за второй месяц получается 2364 (скидка) + 3925 (бесплатные банки) + 1418 (по базовому маркетингу) + 3000 (премия) = 10707 руб.

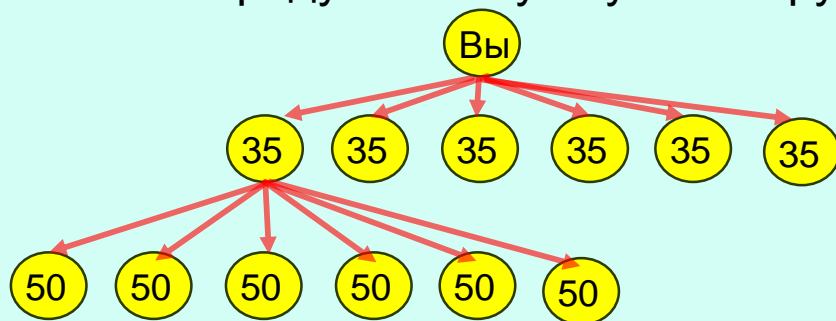
Итак, пригласив однажды 6 человек, и выполнив условия, за 2 месяца Вы получаете прибыль в размере 18819 (1 МЕСЯЦ)+10707 Второй месяц) = **29526 рублей**, при этом вложенные деньги разумеется- возвращаются

И надо помнить, что это – одни и те же Ваши деньги, которые Вы прокручиваете..

2 месяц, ПРОДОЛЖЕНИЕ АКЦИИ НОВАЯ АКЦИЯ!!!!

Вы учите людей Вашей 1 линии сделать то же самое...на своем примере...

Давайте представим себе, что кто-то, хотя бы один человек из тех, кто из Вашей пятерки закрыл 35 баллов во второй месяц – подписал сам 6 человек, купив для своей линии продукта на сумму 25056 руб. (дистрибьюторская цена).



Этот человек имеет все перечисленные скидки, выгоды, прибыль

Что имеете Вы

У Вас создалась вторая линия из 6 человек по 50 баллов

Ваши выгоды...



Вы за проделанную работу, за мотивацию этого человека, получаете еще 1000 рублей и 1620 рублей по базовому маркетингу, т.е. 300 баллов (вторая линия) x 12% x 45=1620 руб.

Итого, реально Ваш заработок за второй месяц работы составит уже 10707 р. (сумма за работу второго месяца, см. выше) + 1000 (за то, что Ваш человек из первой линии подписал 6 человек) + 1620 р. (по базовому маркетингу второй линии).

Напоминаю, из чего складывается эта сумма...

10707 + 1000 (открытие вашим человеком мини склада)+1620 (вторая линия)

Итого – 13327 рублей



Соберем все вместе за 2 месяца

$18819(1 \text{ месяц}) + 10707 (2 \text{ месяц}) + 1000 (\text{открытие мини склада}) + 1620$
(бонус за вторую линию) = 32146 рубля чистой прибыли за 2 месяца и это
всего за приглашение шести человек!!!

**ВАЖНО ПОМНИТЬ, ЧТО ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ТЫСЯЧА
ВЫПЛАЧИВАЕТСЯ ЗА ТО, ЧТО ВАШ ЧЕЛОВЕК ИЗ ПЕРВОЙ ЛИНИИ
ПОДПИСАЛ В СВОЮ 1 ЛИНИЮ 6 ЧЕЛОВЕК...Т.Е. ВЫКУПИЛ ПРОДУКТА
НА 300 баллов...!!!!**



ПРЕМИИ ЗА 35 БАЛЛОВ ВО ВТОРОЙ МЕСЯЦ

1 ЧЕЛОВЕК – **200 РУБЛЕЙ**

2 ЧЕЛОВЕКА ПО 250 ЗА КАЖДОГО. ИТОГО **500 РУБЛЕЙ**

3 ЧЕЛОВЕКА – ПО 300 ЗА КАЖДОГО...Т.Е. **900 РУБЛЕЙ**

3 ЧЕЛОВЕКА ПО 35 БАЛЛОВ – ЭТО 105 БАЛЛОВ...ПО БАЗОВОМУ МАРКЕТИНГУ ЭТО СОСТАВЛЯЕТ 709 РУБЛЕЙ...

ЗА ТРОИХ ЧЕЛОВЕК ПРОПЛАТИВШИХ ПО 35 БАЛЛОВ ВО ВТОРОЙ МЕСЯЦ ВЫ ПОЛУЧИТЕ $900+709=$ **1609 РУБЛЕЙ**

4 ЧЕЛОВЕКА – ПО 400 РУБЛЕЙ КАЖДЫЙ, Т.Е. **1600 РУБЛЕЙ**

ПО БАЗОВОМУ МАРКЕТИНГУ, 4 ЧЕЛОВЕКА ПО 35 БАЛЛОВ СОСТАВЛЯЮТ 140 БАЛЛОВ...

$140 \times 15\% \times 45 = 945$ РУБЛЕЙ

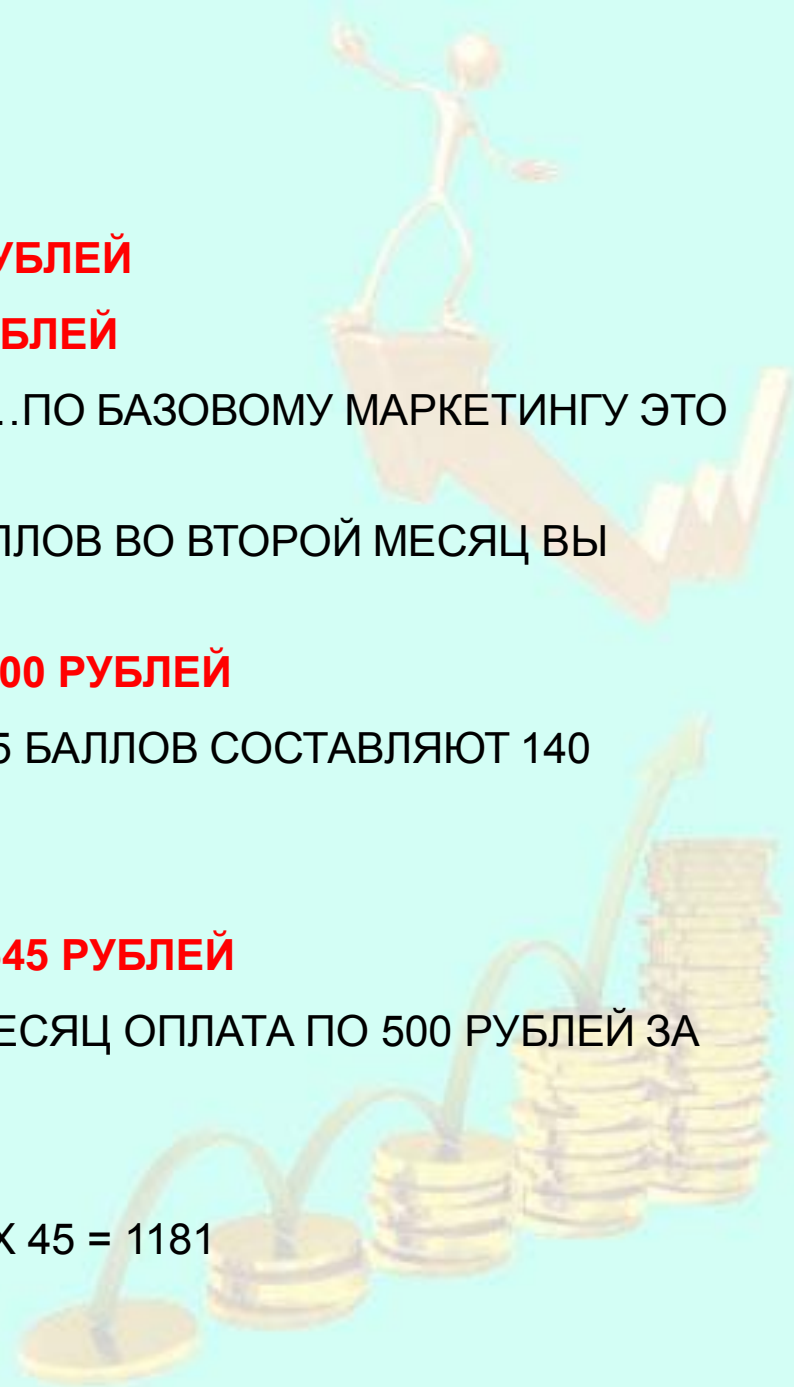
ПРЕМИЯ СОСТАВИТ 1600 РУБЛЕЙ $1600+945 =$ **2545 РУБЛЕЙ**

ЗА ПРОПЛАЧЕННЫХ 5 ЧЕЛОВЕК ВО ВТОРОЙ МЕСЯЦ ОПЛАТА ПО 500 РУБЛЕЙ ЗА КАЖДОГО!!!

Т.Е. **2500 РУБЛЕЙ** – ПРЕМИЯ...

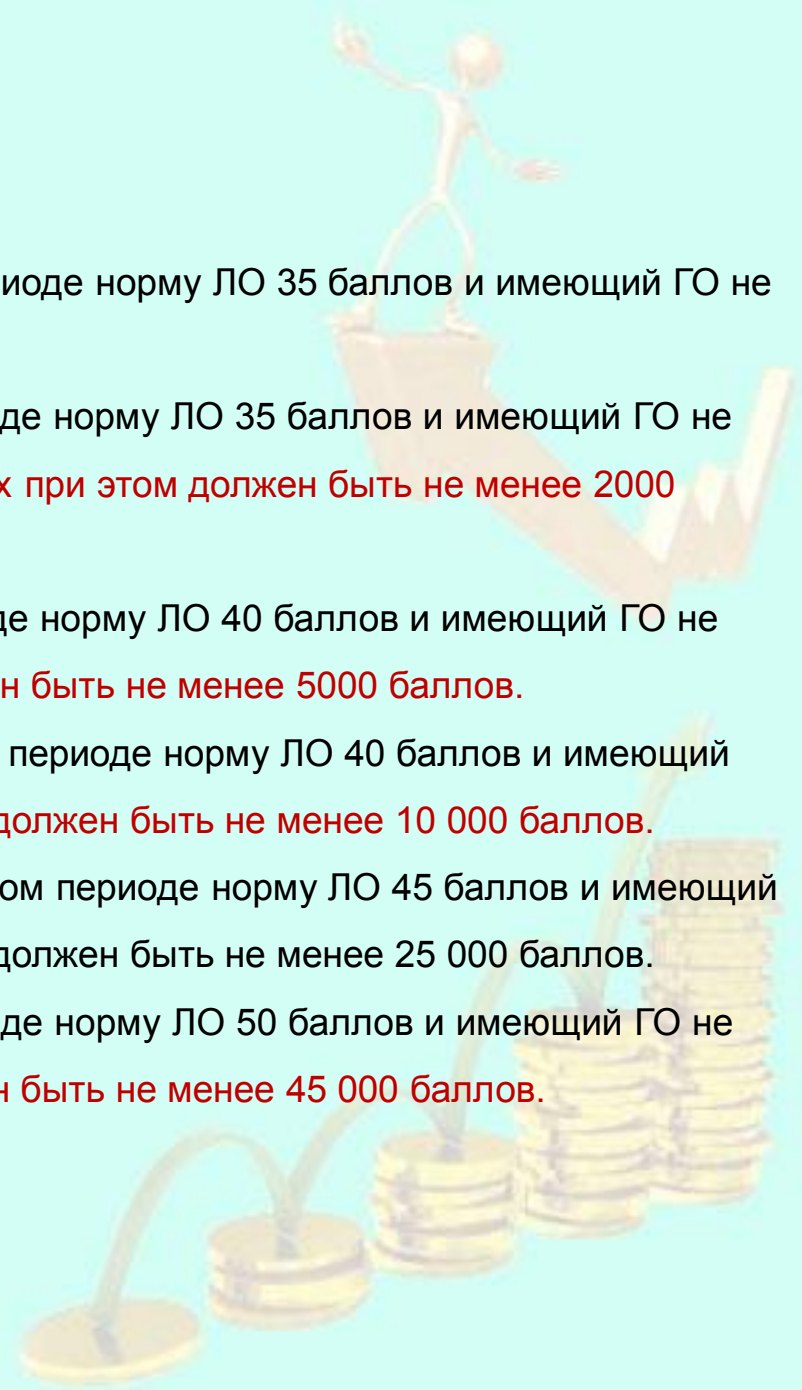
ПО БАЗОВОМУ МАРКЕТИНГУ $35 \times 5 = 175 \times 15\% \times 45 = 1181$

$1181+2500 =$ **3681 РУБЛЬ!!!**



ВИДЫ КВАЛИФИКАЦИЙ

1. **Консультант** – Партнер, выполнивший в расчетном периоде норму ЛО 35 баллов и имеющий ГО не менее **105 баллов**
2. **Менеджер** – Партнер, выполнивший в расчетном периоде норму ЛО 35 баллов и имеющий ГО не менее **105 баллов** Структурный объём в шести уровнях при этом должен быть не менее **2000 баллов**.
3. **Директор** – Партнер, выполнивший в расчетном периоде норму ЛО 40 баллов и имеющий ГО не менее **140 баллов** . Структурный объём при этом должен быть не менее **5000 баллов**.
4. **Лидер-директор** – Партнер, выполнивший в расчетном периоде норму ЛО 40 баллов и имеющий ГО не менее **140 баллов** Структурный объём при этом должен быть не менее **10 000 баллов**.
5. **Премьер-директор** – Партнер, выполнивший в расчетном периоде норму ЛО 45 баллов и имеющий ГО не менее **175 баллов** Структурный объём при этом должен быть не менее **25 000 баллов**.
6. **Президент** - Партнер, выполнивший в расчетном периоде норму ЛО 50 баллов и имеющий ГО не менее **250 баллов** Структурный объём при этом должен быть не менее **45 000 баллов**.



Термины

ЛО – личный объем – объем, эквивалентный 35 баллам, выкупаемый дистрибьютором ежемесячно.

Личный объем не входит в групповой

ГО – объем трех или шести дистрибьюторами (в зависимости от квалификации) первого уровня.

Групповой объем входит в товарооборот структуры.

СО – объем баллов структуры в шести уровнях.

Компрессия

Технический приём, осуществляемый после закрытия текущего квалификационного месяца в Компании, который позволяет учитывать объём только квалифицированных дистрибьютеров, формируя при необходимости новую вертикаль поколений с отсутствием в ней неквалифицированных дистрибьютеров, строго по каждому спонсорскому ряду.

Брейкидж

Объем обеспеченных вами или вашим даун-лайном продаж, с которого вы не получаете никакой компенсации. Иными словами, брейкидж - это разница между тем, что ваша компания обещает платить, и тем, что она выплачивает в действительности. МЛМ-компании стремятся перецеголять друг друга в обещании самых больших выплат, выражаемых в виде процента от общего объема реализации компании, выплачиваемого дистрибьюторам в виде комиссионных. В действительности же компания, обещающая 75%-ные выплаты, может выплачивать только 50%. Разница в 25% и составляет брейкидж. Брейкидж встроен в план компенсаций в форме неявных условий, которыми уменьшается размер ваших комиссионных, повышаются квалификационные требования, налагаются штрафные санкции или при определенных обстоятельствах частично аннулируется обеспеченный вами объем продаж.

