

Маркетинг план – обяснение на термините

Регистриран Клиент – лице, което се е регистрирало в Сайта на Дружеството, притежаващо собствен регистрационен номер и право да закупува продукти с 20% отстъпка за поръчки на стойност до 70 евро, с 25% отстъпка за поръчки на стойност от 70 евро, с отстъпка 30% за поръчки на стойност от 145 евро. в каталожни цени.

Регистрираният Клиент се премахва от базата данни на Дружеството след 10 отчетни периода на неактивност (без покупки).

Каталожна цена – актуалната цена на стоката във валутата на държавата с ДДС, посочена в каталога, определена в един отчетен период.

Цена на консултанта – актуалната цена на стоката във валутата на държавата с ДДС след приложената отстъпка в размер на 20, 25 или 30% в зависимост от сумата на поръчката.

Консултант – Регистриран Купувач, който е започнал изпълнението на Маркетинг плана на Дружеството.

Директор - Консултант, който е изпълнил квалификационните критерии за получаване на титлата: ОЛГ от 5 000 евро./ЛО от 25 евро.

Регистрационен номер – уникален номер, признат на Регистриран Клиент по време на регистрацията в Дружеството.

Отчетен период – 21-дневен период, по време на който действат определени промоции и каталожни отстъпки, както и период за изпълнение на условията на Маркетинг плана.

Маркетинг план – документ, в който са описани правилата за сътрудничество с Дружеството, тоест определящ нивата, статусите, условията за тяхното постигане, възнагражденията, премиите и др.

Лична Група (ЛГ) – Регистрирани Купувачи, които Консултантът е придобил и регистрирал лично, както и Лични Групи на Регистрирани Клиенти, с изключение на Партньорските Групи.

Лична Група (ЛГ) на Регистриран Купувач – група на Регистрирани Клиенти, които той лично е придобил. Такива ЛГ се разделят на няколко нива (от 0 до 9) в зависимост от ОЛГ.

Директорска Група (ДГ) – Личната Група (ЛГ) на Директора.

Евро (€) – валута, в която се измерва оборота от продажбата на продукти. Обменният курс на Еврото за валутата на всяка държава се определя от Дружеството в съответствие с обменния курс, близък до официалния.

Оборот от Продажбата (ОП) – оборотът за закупени продукти в даден отчетен период, изчислен в Евро в цените на консултанта.

Личен Оборот (ЛО) – сумата от лични поръчки на Консултанта в даден отчетен период, изчислена в Евро.

Оборот на Личната Група (ОЛГ) – сума от Личните Обороти на всички Консултанти от Личната Група и Вашия Личен Оборот (ЛО) в даден отчетен период, изчислена в Евро.

Оборот на Групата (ОГ) – сумата от Личните Обороти на всички Консултанти в структурата, включително ОЛГ на Партньорските Групи и Вашия Личен Оборот (ЛО) в дадения отчетен период.

Квалификация – изпълнение от Консултанта на условията за получаване на статуса Директор и по-висок.

Отворена Квалификация – изпълнение от Консултанта на условията за получаване на статуса Директор и по-висок за първи път.

Затворена Квалификация – изпълнение от Консултанта на статуса Директор и по-висок през 6 периода на фактуриране от последните 12

Възнаграждение – заплащане, размерът на което зависи от Оборота от Продажбата (ОП) на Вашата Лична Група и на Вашия Личен Оборот.

Алгоритъм за изчисляване на възнаграждението

Възнаграждението на Директора се състои от сумата на:

1. Възнаграждение за оборота на Личната Група (ЛГ);
2. Директорски Бонуси (възнаграждение за оборота от покупките на Директорските Групи (ДГ)
3. Бонуси за квалификация (бонуси за постигане на нови статуси);
4. Родителски бонус.

1. Изчисление на възнагражденията за Оборота от Продажбата на Личната Група (ЛГ)

Възнаграждението се изчислява в зависимост от това, доколко са изпълнени условията, определени в таблица 1.

Таблица 1: условия за изплащане на възнаграждението

Ниво	ЛО (евро)	ОЛГ (PLN)	Процент на изплащаното възнаграждение
1. Клиент		до 100	0
2. Консултант	25	100 и повече	2%
3. Съветник		250 и повече	4%
4. Старши Съветник		500 и повече	6%
5. Лидер		1 000 и повече	8%
6. Старши Лидер		1 500 и повече	10%
7. Партньор		2 000 и повече	12%
8. Зам. директор		3 000 и повече	14%
9. Директор		5 000 и повече	17%

Таблица 2: изчисляване на процента от възнаграждението в зависимост от постигнатото ниво

Ниво	Процент на възнаграждението	ОЛГ (PLN)	Процентни разлики между Вашето възнаграждение и възнаграждението на Вашите Консултанти							
Директор	17%	5 000 и повече								
Вице-директор	14%	3 000 и повече								3%
Партньор	12%	2 000 и повече							2%	5%
Старши Лидер	10%	1 500 и повече						2%	4%	7%
Лидер	8%	1 000 и повече					2%	4%	6%	9%
Старши Съветник	6%	500 и повече				2%	4%	6%	8%	11%
Съветник	4%	250 и повече			2%	4%	6%	8%	10%	13%
Консултант	2%	100 и повече		2%	4%	6%	8%	10%	12%	15%
Клиент	0%	до 100	2%	4%	6%	8%	10%	12%	14%	17%

Вашето възнаграждение представлява разликата между процентите от възнаграждението на Вашето ниво и нивото на Вашите Консултанти.

Пример: Старшият Лидер постига оборот от продажбата в размер на 600 евро. Неговата структура включва:

- 2 Консултанти – 2%, с Оборот от Продажбата на ниво 240 евро.
- 1 Съветник – 4%, с Оборот от Продажбата на ниво 360 евро.
- Клиенти с Оборот от Продажбата на ниво 1 000 евро.

Изчисление на възнаграждението на Старшия Лидер:

- 240 евро x (10% - 2%) = 240 евро. x 8% = 19,2 евро. – възнаграждение на Старшия Лидер за Консултантите 2%
- 360 евро x (10% - 4%) = 360 евро x 6% = 21,6 евро – възнаграждение на Старшия Лидер за Съветника 4%
- 1 000 евро x 10% = 100 евро – възнаграждение на Старшия Лидер за Клиентите
- 19,2 евро. + 21,6 евро + 100 евро = 140,8 евро — общо възнаграждение на Старшия Лидер

2. Директорски Бонуси

На Консултант, който е изградил Директорски Групи 17%, се признава Директорски Бонус за техния Оборот на Лична Група (ОЛГ). В случай, когато в състава на Личната Група на Консултанта има Директорски Групи 17%, на Консултанта се признава договорен статус „Директор“, за период една година след като той изпълнени изискванията, които го квалифицират за постигане на статуса.

Таблица 4: условия за получаване на Директорски Бонуси

Статус	Брой Директорски Групи	ОЛГ (евро)	Възнаграждение от линия				
			1	2	3	4	5
Директор	0	5 000					
Старши Директор	1	2 500	5%				
Структурен Директор	2	2 500	5%	1%			
Бизнес Директор	3	2 500	5%	1%	0,5%		
Старши Бизнес Директор	4	2 500	5%	1%	0,5%	0,25 %	
Елитен Директор	6	2 500	5%	1%	0,5%	0,25 %	0,12%
Директор за страната	9	2 500	5%	1,5%	0,75%	0,35 %	0,2%
Старши Директор за страната	12	2 500	5%	1,5%	0,75%	0,35 %	0,2%
Международен Директор	15	2 500	5%	1,5%	0,75%	0,35 %	0,2%
Старши Международен Директор	18	2 500	5%	2%	1%	0,5%	0,25%
Управляващ Директор	22	2 500	5%	2%	1%	0,5%	0,25%
Старши Управляващ Директор	26, в това число 5 Елитни	2 500	5%	3%	2%	1%	0,5%
Генерален Директор	30, в това число 10 Елитни	2 500	5%	3%	2%	1%	0,5%

Признаването на Директора на определен статус в по-горе описаната йерархия зависи от броя на Директорските Групи в състава на структурата на Директора. При което на челото на тези Директорски Групи трябва да бъдат Директори от Първа Линия. Първа Линия означава, че между по-висш и по-низш в йерархията Директор няма други директорски групи. Броят на другите (не от първа линия) Директорски Групи не влияе върху Статуса на Директора в йерархията, но е от значение за размера на неговото възнаграждение (Директорски Бонус). В зависимост от статуса в Директорската йерархия се признава Директорски Бонус. Този бонус се изчислява въз основа на ОЛГ на Вашите Директорски Групи. Условието за начисляване на Бонус е размерът на ОЛГ на Директора. Този оборот трябва да достигне 2 500 евро независимо от заемания в йерархията статус на Директор. Определянето на статуса в директорската йерархия, правилата за начисляване на Директорски Бонуси, както и техния размер, е представен в Таблица 4.

3. Квалификационни бонуси

Квалификационните бонуси се начисляват от ниво Директор. Това се извършва еднократно след постигане на даден статус в Директорската йерархия. Размерът на квалификационния бонус зависи от постигнатия от Директора статус. За тази цел трябва да бъдат изпълнени едновременно три условия. Това са:

- постигане на статус Директор и определен статус в Директорската йерархия

- поддържане от Директора на постигнатия статус в продължение на шест от дванадесет отчетни периода (започвайки от периода, в който е постигнат даден статус или статус в йерархията),
- ЛО в размер на 25 евро и ОЛГ в размер минимум 2 500 евро.

Таблица 5: размер на Квалификационния Бонус

Статус	Брой ДГ	Квалификационен бонус евро
Директор	0	1 000
Старши Директор*	0/1	500
Структурен Директор	2	2 000
Бизнес Директор	3	3 000
Директор Бизнес Партньор	4	4 000
Елитен Директор	6	6 000
Директор за страната	9	10 000
Старши Директор за страната	12	15 000
Международен Директор	15	20 000
Старши Международен Директор	18	30 000
Управляващ Директор	22	50 000
Старши Управляващ Директор	26, в това число 5 Елитни	100 000
Генерален Директор	30, в това число 10 Елитни	500 000

***Квалификационният бонус се изплаща на 2 етапа**

Директор, който е постигнал ОЛГ 6 200 евро. и е задържал постигнатия статус през 3 отчетни периода подред, получава възнаграждение – **250 евро**, при постигнат ОЛГ 7 500 евро. (в случай на постигане на 1 Директор в 1 линия ОЛГ трябва да бъде от 2 500 евро) и поддържане на постигнатия оборот през 3 отчетни периода подред получава – **250 евро**.

*Директор, който е получил двете възнаграждения, постига статус на Старши Директор.

4. Родителски бонус

Бонусът се изплаща, ако към момента на раждането или осиновяването на дете

Консултантът вече си сътрудничи с фирмата. Молбата за изплащане може да бъде

подадена от момента на достигане на статус 14% и поддържане за поне 6 периода през последната година.

Размерът на бонуса възлиза на 40 евро. Бонусът се изплаща във всеки отчетен период в продължение на една година, ако в семейството се появи дете, а останалите деца в семейството са на

възраст не повече от 14 години (максималният размер на бонуса зависи от броя деца, ако в семейството са се родили или са осиновени 2 или повече деца) и възлиза на 50 евро за всеки отчетен период.

Изплаща се за детето, родено или осиновено, във всеки период на фактуриране през една година от раждането или осиновяването на детето. Личният Оборот за всеки период през тази година също трябва да възлиза на 25 евро. Бонусът се предоставя на Консултантите, регистрирани в Дружеството, вкл. въз основа на "Семеен договор" (сътрудничеството, посочено в "Семейния договор" трябва да бъде с продължителност не по-малко от 6 месеца, изплащането е възможно и след раждането на детето).