

Маркетинг-план

Компания АРТЛАЙФ. МАРКЕТИНГ ПЛАН

План премиальных начислений

1. Определение понятий и терминов

1.0. Многоуровневый маркетинг

Это продвижение информации о товарах и услугах через сеть независимых Дистрибьюторов.

1.1. Дистрибьютор

Физическое лицо, достигшее 18 лет, оформившее «Соглашение Независимого Дистрибьютора» и работающее в соответствии с установленными Компанией правилами.

1.2. Компьютерный номер Дистрибьютора

Номер, присваиваемый Вам при подписании «Соглашения Независимого Дистрибьютора» и необходимый Компании для компьютерного учета Вашей работы. Вы можете иметь только один компьютерный номер.

1.3. Спонсор

Дистрибьютор, лично пригласивший Вас подписать «Соглашение Независимого Дистрибьютора», является Вашим информационным спонсором.

1.4. Поколение (уровень)

Все Дистрибьюторы, для которых Вы являетесь спонсором, считаются Дистрибьюторами Вашего первого поколения. Соответственно, Дистрибьюторами Вашего второго поколения считаются все Дистрибьюторы, чьим спонсором является любой Дистрибьютор Вашего первого поколения и так далее.

1.5. Организация

Организация - Дистрибьюторы всех поколений, спонсором которых Вы являетесь прямо или косвенно.

1.6. Личная группа (ЛГ)

Часть Вашей организации, за исключением организаций Дистрибьюторов, достигших ранга Директор.

1.7. Ранг и статус

Показатель, отражающий ваш карьерный рост. Ранги: Консультант, Мастер, Управляющий, Директор (статус: Серебряный Директор, Золотой Директор, Рубиновый Директор, Бриллиантовый Директор, Президент).

1.8. Расчетный месяц

Период (календарный месяц), за который Компания подводит итог Вашей деятельности.

1.9. Розничная цена

Минимальная цена продукции, утвержденная Компанией для реализации клиентам. Разница между оптовой и розничной ценой может составлять до 30% от оптовой цены.

1.10. Оптовая цена

Цена продукции, по которой Вы как Дистрибьютор Компании приобретаете ее, независимо от ранга.

1.11. Балл (б)

Учетная единица (у.е.) измерения объема распространяемой продукции. Номенклатура продукции оценивается количеством баллов, указанным в прейскуранте. При приобретении Вами продукции, на Ваш компьютерный номер начисляется соответствующее количество баллов.

1.12. Перевод баллов

Процедура, позволяющая Дистрибьютору перевести баллы за продукцию, приобретенную у него другими Дистрибьюторами, на их компьютерный номер.

1.13. Месяц квалификации

Расчетный месяц, в котором Вы выполняете условия квалификации на ранг. Новый ранг присваивается вам 1-го числа месяца, следующего за месяцем квалификации.

1.14. Личный объем (ЛО)

Количество баллов, зачисленное в расчетном месяце на Ваш компьютерный номер в соответствие с процедурой перевода баллов.

1.15. Групповой объем (ГО)

Сумма ЛО всех Дистрибьюторов Вашей ЛГ за расчетный месяц, включая Ваш собственный ЛО.

1.16. Накопленный групповой объем (НГО)

Сумма Ваших ГО за период с момента подписания «Соглашения Независимого Дистрибьютора» по расчетный месяц включительно.

1.17. Организационный объем (ОО)

Сумма ЛО всех Дистрибьюторов Вашей организации за расчетный месяц.

1.18. Минимальный личный объем (МЛО)

Минимальная норма – 50 баллов (в течение расчетного месяца). Выполнение этой нормы необходимо для получения премий и карьерного роста. При невыполнении требований к МЛО в НГО зачисляется только ЛО.

1.19. Минимальный групповой объем (МГО)

Норма, необходимая для Дистрибьютора в ранге Директор для получения Директорских премий (см. 2.2).

1.20. Квалификационный объем (КО)

Норма, необходимая Вам для получения статуса Рубиновый Директор и выше.

Для получения статуса Рубиновый Директор, сумма ГО Директоров в пределах трех поколений, с учетом Вашего собственного ГО, должна составлять не менее 7000 баллов.

Для получения статуса Бриллиантовый Директор, сумма ГО Директоров в пределах четырех

поколений, с учетом Вашего собственного ГО, должна составлять не менее 15000 баллов.

Для получения статуса Президент, сумма ГО Директоров в пределах пяти поколений, с учетом Вашего собственного ГО, должна составлять не менее 31000 баллов.

Квалификационный объем рассчитывается с учетом правила Компрессии.

1.21. Квалификационное количество Директоров (ККД)

Количество Директоров в Вашей структуре, необходимое Вам для получения статуса Серебряного Директора и выше.

Для получения статуса Серебряный Директор, Вы должны иметь ранг Директора и не менее двух Директоров в первом поколении.

Для получения статуса Золотой Директор, Вы должны иметь статус Серебряный Директор и не менее шести Директоров в пределах двух поколений.

Для получения статуса Рубиновый Директор, Вы должны иметь статус Золотой Директор и не менее четырнадцати Директоров в пределах трех поколений.

Для получения статуса Бриллиантовый Директор, Вы должны иметь статус Рубиновый Директор и не менее тридцати Директоров в пределах четырех поколений.

Для получения статуса Президент, Вы должны иметь статус Бриллиантовый Директор и не менее шестидесяти двух Директоров в пределах пяти поколений, а также не менее двух Рубиновых Директоров в первом поколении.

Квалификационное количество Директоров рассчитывается с учетом правила Компрессии.

2. Премии

Любые премии начисляются при условии ЛО не менее 50 баллов.

2.1. Внутригрупповые Премии

2.1.1. Премия Личных продаж (ПЛП)

Начисляется Дистрибьютору за выполненный ЛО (см. Таблица 1).

Таблица 1 Премия Личных Продаж и Развития Группы

Ранг	с ЛО			
Директор	35 %			
Управляющий	25 %			10%
Мастер	15 %		10%	20%
Консультант	10 %	5 %	15%	25%

2.1.2. Премия Развития Группы (ПРГ)

Начисляется Дистрибьютору за работу ЛГ (см. Таблица 1).

2.1.3. Премия Равных Рангов (ПРР)

Начисляется Дистрибьютору до ранга Директор если в его первом поколении есть Дистрибьютор равный ему по рангу, и составляет 5% от ЛО такого Дистрибьютора.

2.1.4. Премия за Развитие Группового Объема (ПРГО)

Премия начисляется Дистрибьютору за набранный в расчетном месяце ГО (см. Таблица 2).

Таблица 2 Премия за Развитие Группового Объема

Консультант	Мастер	Управляющий	Директор	% ГО
100	300	500	700	1%
300	500	700	900	3%
500	700	900	1100	5%
700	900	1100	1500	7%

2.1.5. Премия Спонсора (ПСп)

Начисляется Дистрибьютору за спонсирование.

Первые 3 месяца, начиная с месяца подписания, непосредственный спонсор в ранге Консультант, Мастер и Управляющий получает дополнительные 5% за ЛО своего нового Дистрибьютора в ранге Консультант за счет Директора.

2.1.6. Стартовая Премия Личных продаж (СПЛП)

Начисляется дистрибьютору любого ранга за личный объем, превышающий 50 баллов, в размере 10%.

2.2. Директорские Премии

Все Директорские премии начисляются при выполнении Директором нормы МГО.

2.2.1. Премия Развития Организации (ПРО)

Начисляется Дистрибьютору, имеющему ранг Директор. Рассчитывается с ГО Директоров, входящих в Вашу организацию (см. Таблица 3).

Таблица 3 Премия Развития Организации

Статус	Кол-во поколений	Минимальный ГО			
		50	300	400	500
Президент	5	7%			
Бриллиантовый Директор	5	-	7%		
Рубиновый Директор	4	-	-	7%	
Золотой Директор	3	-	-	5%	7%
Серебряный Директор	2	-	-	5%	7%
Директор	1		-	5%	7%

2.2.2. Серебряная премия (СерП)

Начисляется Дистрибьютору, имеющему статус Серебряный Директор и выше. Распространитель получает плюс 1% СерП за каждого активного Директора в своем первом поколении начиная с 3-го и заканчивая 10-м (т.е. максимум +8%) (см. Таблица 4).

Таблица 4 Серебряная премия

Количество Директоров в 1 поколении							
3	4	5	6	7	8	9	10
1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%

Рассчитывается СерП следующим образом.

С ГО Директоров своего первого поколения Вы получаете её в полном размере.

Процент СерП получаемый с ГО каждого конкретного Директора Вашей организации ниже первого поколения вычисляется по формуле.

$$(\%сГО) = (\text{Ваш}\%СерП) - (\text{СпМакс}\%СерП) \text{ где}$$

% с ГО - это вычисляемый нами процент СерП, с ГО Директора, находящегося ниже первого поколения.

Ваш%СерП - это начисленный Вам % СерП согласно таблице и зависящий от количества активных Директоров у Вас в первой линии в текущем расчётном месяце.

СпМакс%СерП – это максимальный %СерП, начисленный кому-либо из спонсоров Вашего Директора, находящимся в Вашей Дистрибьюторской организации.

2.2.3. Золотая Премия или «Авто/Дом»

Начисляется Дистрибьютору, имеющему статус Золотой Директор и выше, при выполнении условий квалификации на эту премию.

Для получения этой премии Вам необходимо в течение 3-х предыдущих и расчетного месяцев иметь сумму Основных Премий не ниже 700 у.е. ежемесячно.

Величина премии составляет 3% от ОО, но не более 1000 у.е. в месяц.

Внимание! Начисления производятся на 4-й месяц от начала квалификации.

Если в какой-либо из последующих месяцев сумма вышеописанных Премий составит менее 700 у.е. или Ваш статус упадет ниже Золотого Директора, премия «Авто/Дом» не выплачивается. Для восстановления данной премии, Вам необходимо выполнить условия квалификации.

2.2.4. Отпускной фонд

Начисляется Дистрибьютору в ранге Директор. Для получения Отпускного фонда, Вам необходимо выполнять ГО, позволяющий получать максимальный размер ПРО (см. Таблица 3). Начисления в отпускной фонд производятся каждый месяц и составляют 6% от суммы Основных Премий. Отпускной фонд выплачивается через 11 месяцев с начала его накопления или предыдущей выплаты. Если Вы в один из 11 месяцев не выполняете МГО, то весь ранее накопленный отпускной фонд теряется.

Максимальная сумма выплаты не может превышать 1000 у.е.

Внимание! Отпускной фонд выплачивается при соблюдении Вами условия работы только в компании АртЛайф!

2.3. Президентские Премии

2.3.1. Президентская премия (ПрП)

Начисляется Дистрибьютору, имеющему статус Президент.

Составляет 1% от ГО Директоров, находящихся ниже 5-ого поколения и до бесконечности.

2.3.2. Премия продуктивности президентов

Начисляется Директору, имеющему статус Президент, с ГО шестого поколения его Директоров, при выполнении им следующих условий (см. Таблица 5):

Таблица 5 Премия Продуктивности Президента

Квалификационный Объём	% с 6-го поколения
50 000	1 %
100 000	3 %

2.4. Группа Основных Премий

В группу Основных Премий входят:

Премия Личных Продаж (см. 2.1.1),

Премия Развития Группы (см.2.1.2),

Премия Равных Рангов (см.2.1.3),

Премия за Развитие Группового Объема (см.2.1.4),

Премия Спонсора (см.2.1.5),

Премия Развития Организации (см.2.2.1),

Президентская Премия (см.2.3.1).

С суммы Группы Основных премий рассчитываются «Золотая премия (Авто/Дом)» и «Отпускной фонд».

3. Описание рангов

3.1. Консультант

Дистрибьютор, оформивший «Соглашение Независимого Дистрибьютора» и выполнивший МЛО.

3.2. Мастер

Дистрибьютор, набравший в месяц квалификации НГО не менее 400 баллов.

3.3. Управляющий

Дистрибьютор, набравший в месяц квалификации НГО не менее 2000 баллов.

3.4. Директор

Дистрибьютор, набравший в месяц квалификации:

НГО не менее 4000 баллов за все время работы, или 2000 баллов за любые три месяца подряд, и ГО в месяц квалификации не менее 500 баллов.

3.4.1. Статус "Дипломированный Директор"

Директор, прошедший обучение на Академии Директоров, получает статус «Дипломированный Директор» с выдачей сертификата и приобретает право дальнейшего карьерного роста.

Внимание! Директору, не имеющему статуса «Дипломированный Директор» не присваивается статусы ранга Директора.

3.4.2. Статус Серебряный Директор, Золотой

Директор, Рубиновый Директор, Бриллиантовый Директор, Президент Дипломированный Директор, выполнивший в расчетном месяце требования к Квалификационному количеству Директоров и к Квалификационному объему, необходимому для получения соответствующего статуса.

Дистрибьютору, имеющему статус Серебряный Директор и выше, запрещается работа в других МЛМ компаниях!

4. Переходы в рангах

4.1. Правила компрессии

4.1.1. Для всех Дистрибьюторов:

Дистрибьютор, ЛО которого в расчетном месяце не равен 0, перемещается под вышестоящего спонсора (условно, для расчета объемов, рангов и премий в расчетном месяце), выполнившего МЛО и имеющего ранг не ниже ранга перемещаемого Дистрибьютора.

4.1.2. Для Дистрибьюторов в ранге Директор:

Директор, не выполнивший в расчетном месяце минимальный ГО не получает Директорские Премии. А Директор, находящийся в его организации перемещается (условно, для расчета премий в данном расчетном месяце) под вышестоящего Директора, выполнившего минимальный ГО.

4.2. Понижение ранга

Если Дистрибьютор до ранга Директор три месяца подряд, включая расчетный, не выполняет МЛО, то с первого числа следующего месяца он понижается в ранге на одну ступень.

Если Дистрибьютор в ранге Директор и выше три месяца подряд, включая расчетный, не выполняет МЛО или МГО, то с первого числа следующего месяца он понижается до ранга Управляющего.

4.3. Восстановление ранга

Восстановление ранга происходит согласно условиям квалификации.

4.4. Потеря и восстановление организации

В случае если Дистрибьютор Вашей организации становится рангом выше Вашего ранга (в свою очередь Ваш ранг ниже Директора), то этот Дистрибьютор и его организация перемещается под Вашего спонсора.

Внимание! Восстановление утраченного Дистрибьютора и его организации возможно только в одном случае. Для этого Вам необходимо достичь ранга, не ниже ранга утраченного Дистрибьютора на момент восстановления, не более чем за 3 месяца. В случае невыполнения данного пункта утраченный Дистрибьютор и его организация не восстанавливаются.

4.5. Расторжение Соглашения

С Дистрибьютором, который в течение 6-ти последовательных месяцев не подавал в трансферт ни одного балла, Компания автоматически в одностороннем порядке расторгает «Соглашение Независимого Дистрибьютора», при этом его организация переходит к его спонсору. Для возобновления деятельности необходимо подписать новое «Соглашение независимого Дистрибьютора». Организация, потерянная при расторжении «Соглашения независимого Дистрибьютора», не восстанавливается.

4.6. Выход из бизнеса

Дистрибьютор имеет право в любой момент прекратить свою деятельность, письменно уведомив Компанию, не объясняя причины.

5. Льготные программы

5.1. Программа “Пропущенный ранг”

Если Вы, имея ранг Консультант или Мастер, в расчетном месяце выполняете квалификацию на ранг, пропуская один или более очередных рангов, то Вам выплачивается премия, соответствующая тому рангу, который предшествует рангу, на который Вы квалифицировались.

5.2. Льготный месяц для Директоров

В месяц, следующий за месяцем квалификации Директора в первом поколении у Дистрибьютора в ранге Директор, и имеющем статус не выше, чем Золотой Директор, значения минимальных ГО при расчете ПРО (см. табл. в параграфе 2.2.1.) уменьшаются в 2 раза.

5.3. Снижение требований к минимальному ГО

Для Директоров, имеющих статус Рубиновый Директор, Бриллиантовый Директор и Президент, минимальный ГО составляет 400 б, 300 б и 50 б, соответственно учитывая ЛО.

6. Понижение ПРО

6.1. Правило пропорциональности.

Если вы имеете статус Рубиновый Директор и выше, и объем организации Директора вашего первого поколения в пределах ваших квалификационных уровней составляет 75% и более от вашего квалификационного объема, то с организации этого Директора вы получаете ПРО=5%.