

# faberlic

## План развития



## Три шага к успеху в сетевом маркетинге:

### ✓Продажа.

Научись продавать сам.

### ✓Построение сети.

Приведи новых консультантов и научи их продавать.

### ✓Обучение.

Научи консультантов своей первой линии обучать новых консультантов.



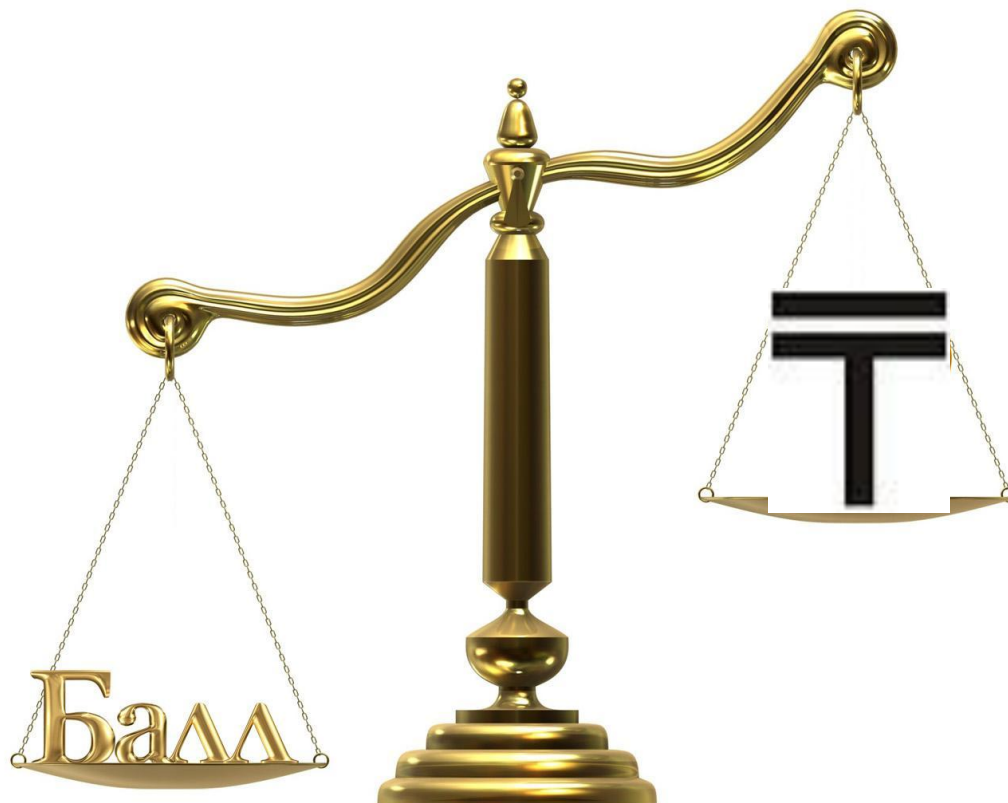


**Привилегированный покупатель:** Приобретает продукцию для себя дешевле до 20% от цены каталога.

**Консультант:** Приобретает продукцию дешевле до 26% от цены Каталога, если в предыдущем расчетном периоде выполняет ЛО более 50 Баллов.

**1 балл в т/о = 375 тенге**

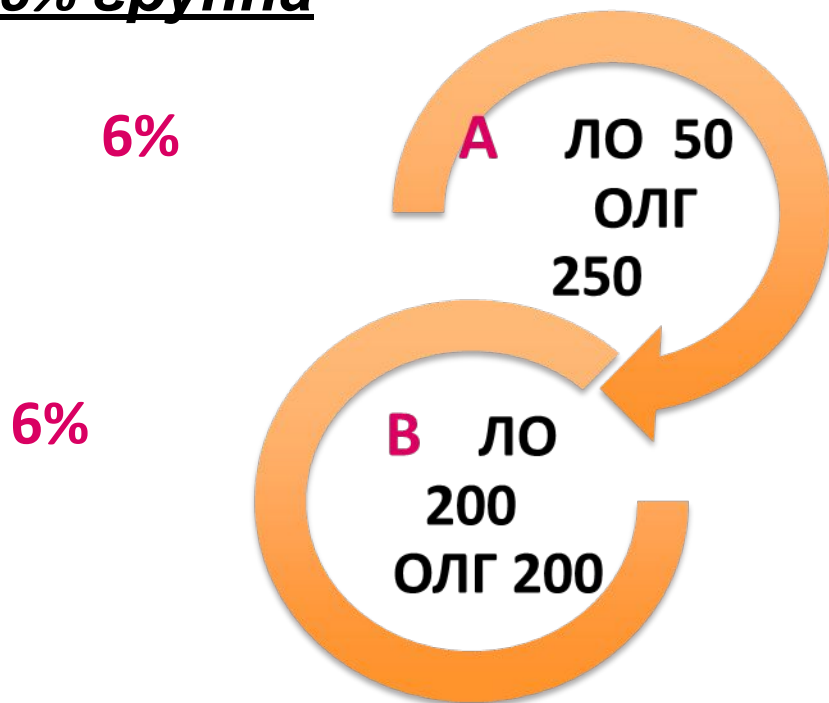
**1 балл в ОС = 300 тенге**



Звание	ЛО (Балл)	ОЛГ (Балл)	Размер ОС (%)*
Привилегированный Покупатель	-	менее 100	0%
Консультант	50	100	3%
Старший Консультант	50	200	6%
Лидер	50	600	9%
Старший Лидер	50	1000	12%
Вице-директор	50	1500	15%
Старший Вице-директор	50	2000	19%
Кандидат в Директора	50	3000	23%
Директор	50	3000	23%

Для начисления Объемной скидки Личный объем должен быть **не менее 50 баллов**

**6% группа**



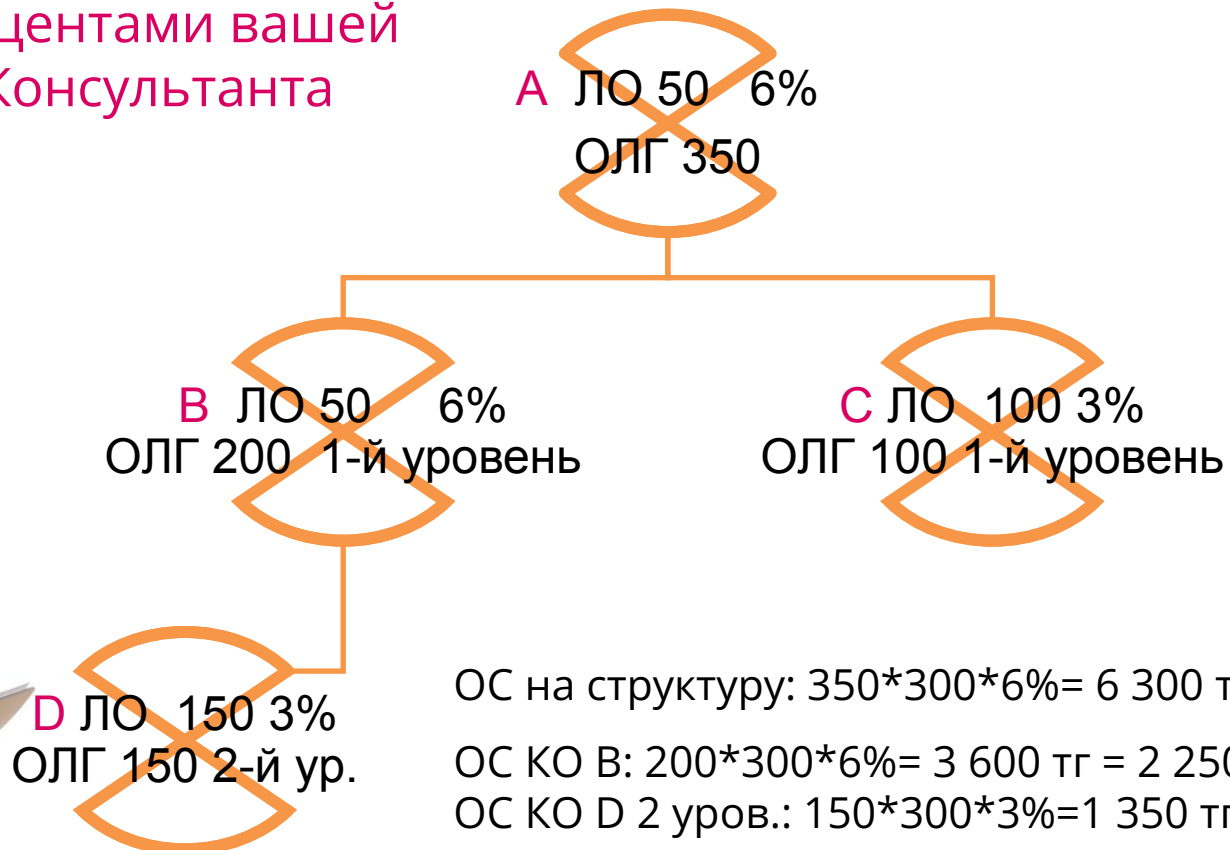
ОС, начисленная на структуру:  $250 \times 300 \times 6\% = 4\,500$  тг.

ОС, начисленная В:  $200 \times 300 \times 6\% = 3\,600$  тенге

ОС, начисленная А:  $4\,500 - 3\,600 = 900$  тенге

Ваш % ОС от группового объема  
ваших Консультантов равен  
разнице между процентами вашей  
ОС и ОС вашего Консультанта

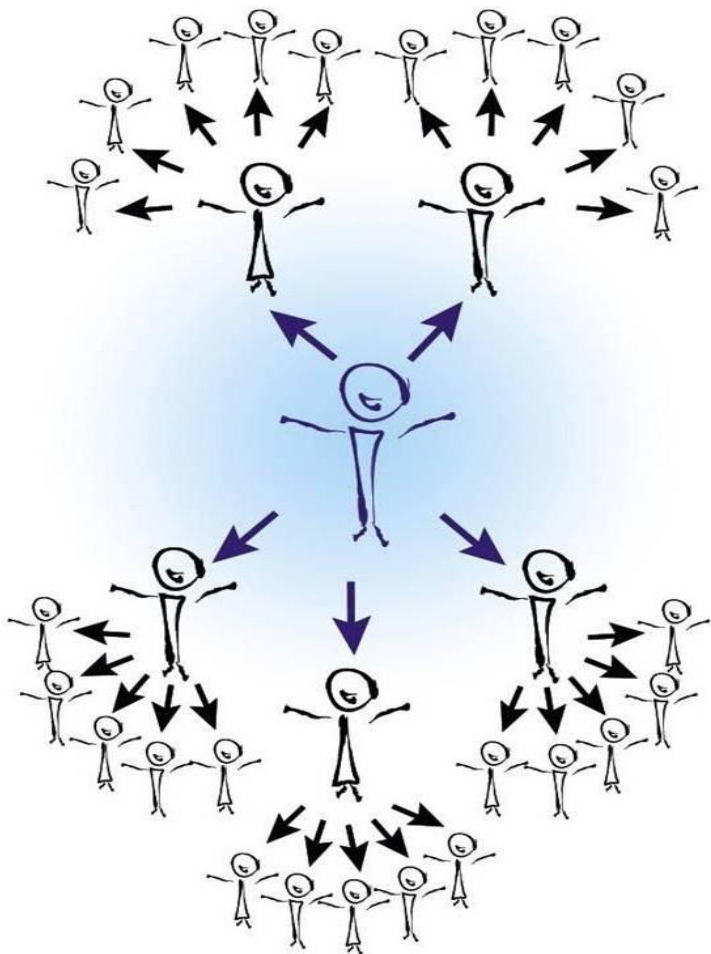
РАЗНИЦА % ПРИ РАСЧЕТЕ ОС  
В СТРУКТУРЕ



ОС на структуру:  $350 \cdot 300 \cdot 6\% = 6\,300$  тг.  
 ОС КО В:  $200 \cdot 300 \cdot 6\% = 3\,600$  тг = 2 250 тг  
 ОС КО D 2 уров.:  $150 \cdot 300 \cdot 3\% = 1\,350$  тг  
 ОС КО С:  $100 \cdot 300 \cdot 3\% = 900$  тг.  
**ОС КО А =  $6300 - 3600 - 900 = 1800$  тг.**

## Как стать ДИРЕКТОРОМ:

- Пригласить в бизнес **ПЯТЬ** Консультантов
- Приглашенным вами Консультантам пригласить в бизнес по **ПЯТЬ** человек
- Вам лично и всем приглашенным Консультантам сделать 100 Баллов.

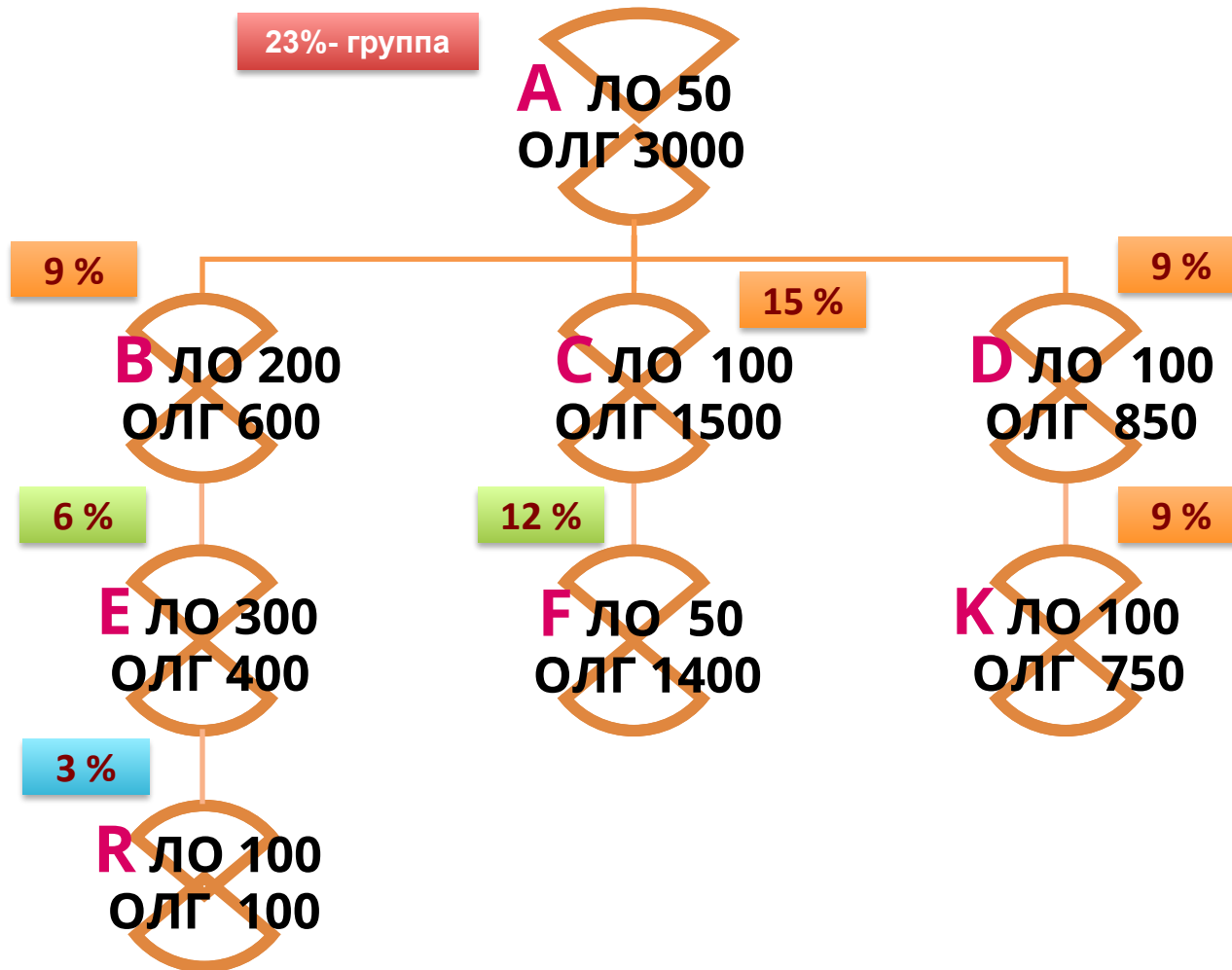




- **Директор** – Партнер Компании, который 8 кампаний из последних 18 выполняет уровень 23% (3000 Б) по Маркетинг-плану
- **Директор** – Индивидуальный Предприниматель. Сотрудничает с Компанией по договору
- **Директор** получает Бонусы:
  - ✓ Квалификационный – 275 000 тенге,
  - ✓ Бонус Стабильности – 27 500 тенге каждые 8 кампаний



Совет: Каждый период делать расчет ОС по итоговой распечатке



- **Старший директор** –

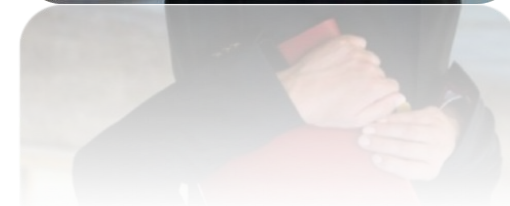
Партнер Компании, который 8 кампаний из последних 17 выполняет ОЛГ 5 000Б, или одну 23% группу первого уровня.

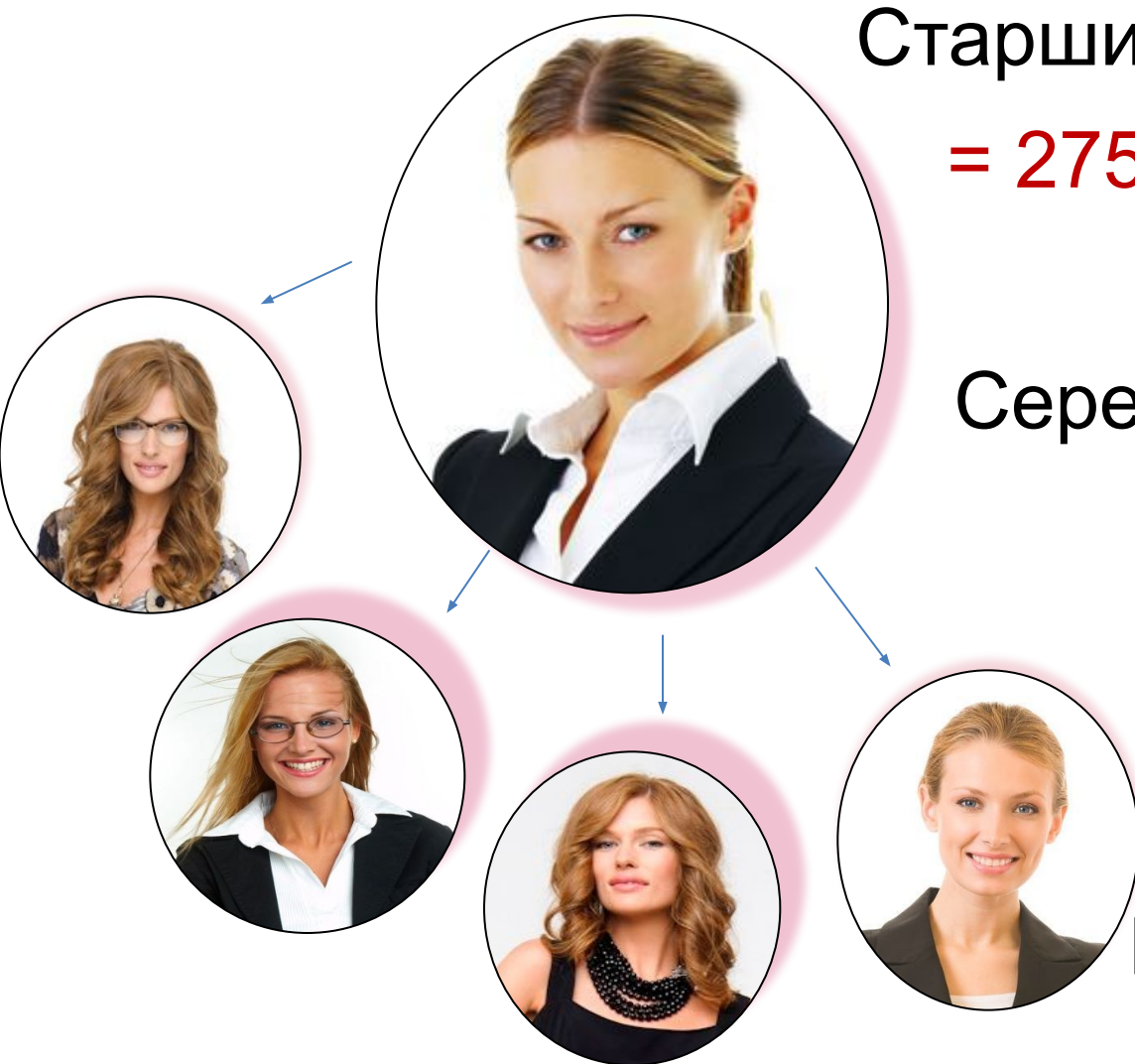
- **Старший директор** – Индивидуальный Предприниматель.

Сотрудничает с Компанией по договору

- **Старший директор** получает Бонусы:

- ✓ Квалификационный – 412 500 тенге,
- ✓ Директорский - 5% с 23% группы 1-го уровня,
- ✓ Бонус Стабильности - 41 250 тенге каждые 8 кампаний





Старший директор

= 275 000 + 137 500

= 412 500 тенге

Серебряный директор

= 550 000 тенге

Золотой директор

= 825 000 тенге

Рубиновый директор

= 1 100 000 тенге

Директорский, Серебряный, Золотой,  
Рубиновый, Бриллиантовый, Элитный,  
Партнерский БОНУСы –

выплачивается каждую кампанию за  
нижестоящих Директоров (с ОЛГ  
Директоров 1-го уровня 5%, со 2-го и  
ниже от 1%), по результатам работы  
Вашей структуры и Вас лично.

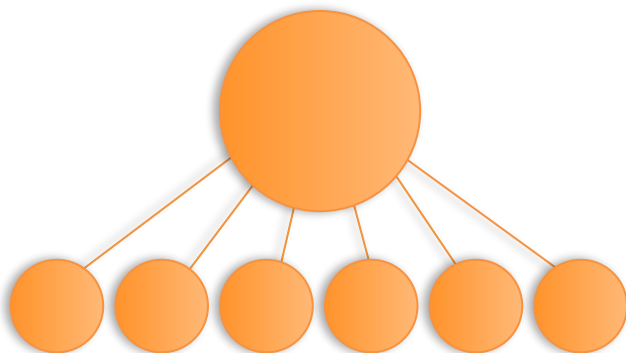
Директорские Бонусы начисляются  
только в случае, если Ваш ЛО  
составляет 50 Б и более, а Ваш ОЛГ  
соответствует требованиям Маркетинг-  
Плана.



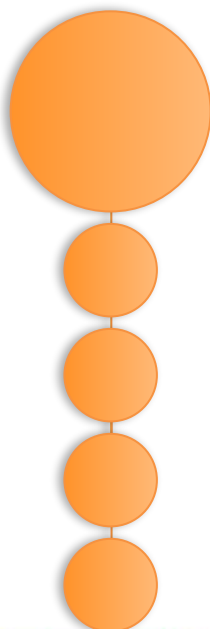


## 23% ГРУППА – КЛЮЧЕВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ НАЧИСЛЕНИЯ БОНУСОВ

Увеличение  
количества  
23% групп  
в 1-м уровне

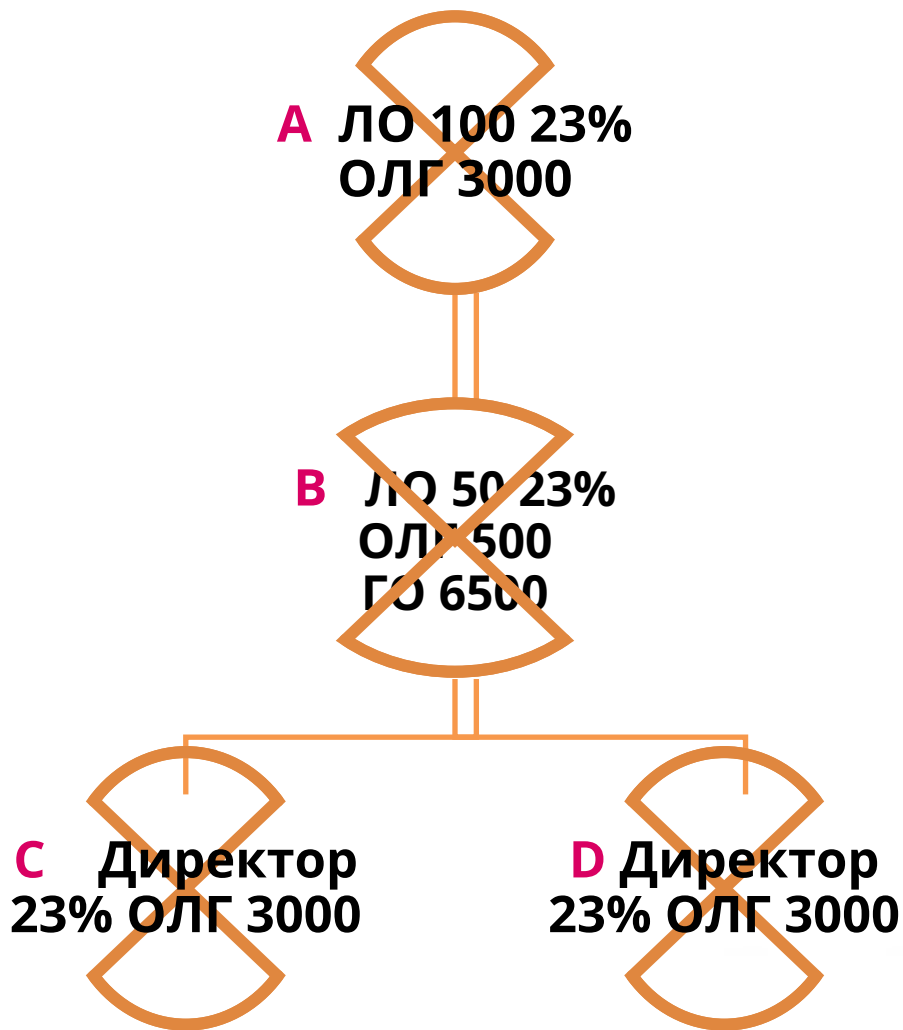


Увеличение  
количества  
23% групп  
в глубине

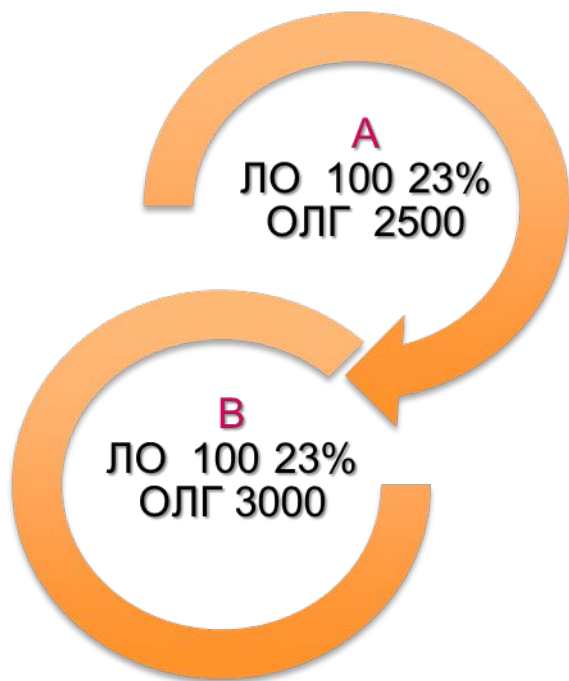


- Звание
- Квалификационные бонусы
- 5% директорский бонус
- Директорские бонусы по Маркетинг плану:
  - Директорский 5%
  - Серебряный 1%
  - Золотой 0,50%
  - Рубиновый 0,250%
  - Бриллиантовый 0,125%
  - Элитный 0,0625%
  - Партнерский бонус 0,031%.

Расчет 5% бонуса  
Директору А







### Недовыполнение Директора «А»

до 3000 Б. составляет 500 Б.

$$3000 \text{ Б} - 2500 \text{ Б} = 500 \text{ Б}$$

**Полный бонус 5%** бонус Директору «А» с Директора «В» составит:

$$3000 \text{ Б} \times 300 \text{ тг} \times 5\% = 45\,000 \text{ тг.}$$

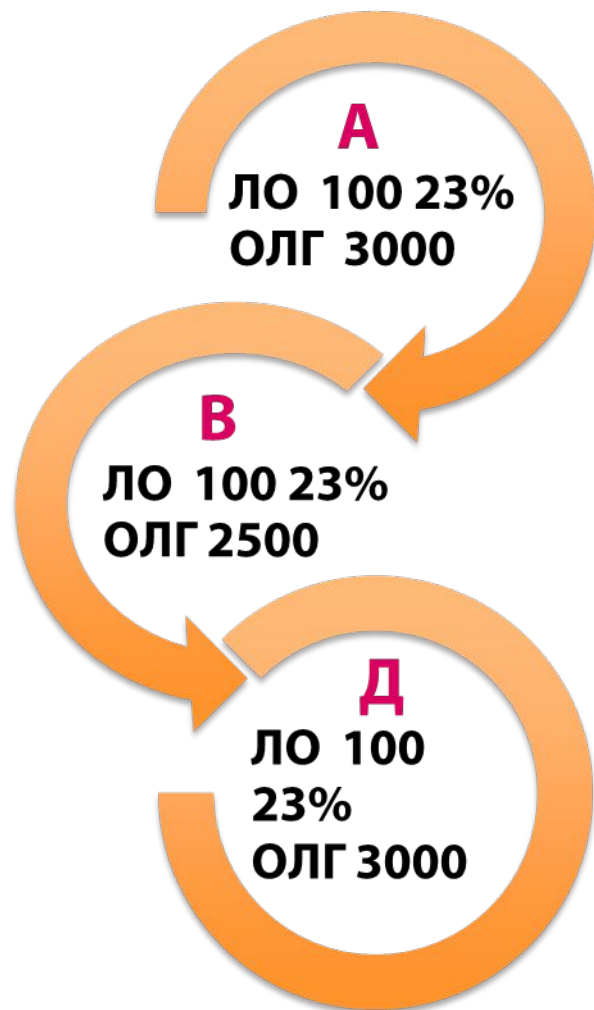
Недовыполнено Директором «А» 500 Б.

$$500 \text{ Б} \times 300 \text{ тг.} \times 5\% = 7\,500 \text{ тг.}$$

**Частичный 5% бонус директору «А»**

$$45\,000 - 7\,500 = 37\,500 \text{ тг.}$$

Для получения Директорского бонуса  
в полном объеме необходимо выполнять  
ОЛГ не менее 3000 баллов.

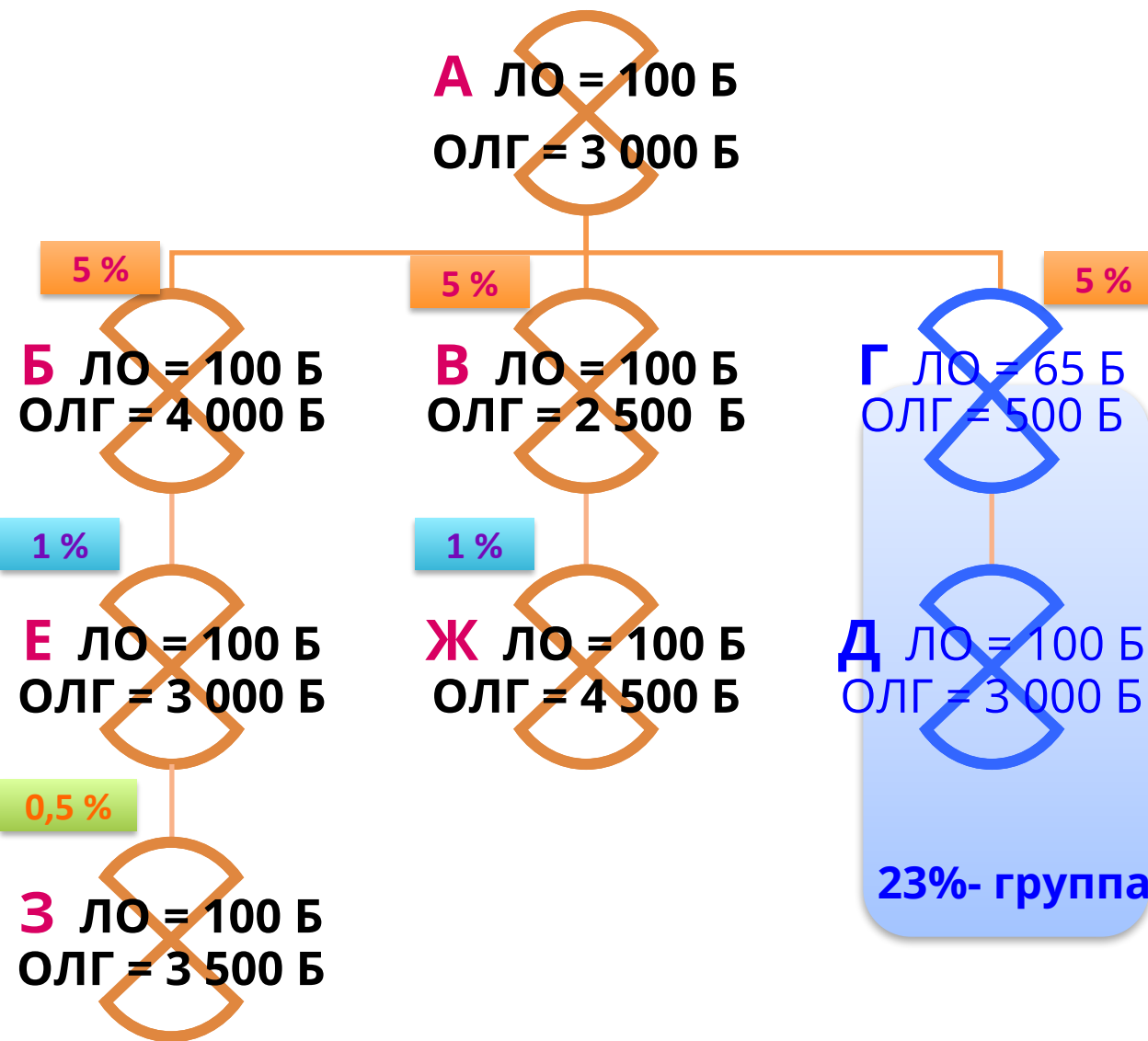


Гарантированный полный 5% бонус  
Директору «А» с Директора «В»

$$3000 \text{ Б} \times 300 \text{ тг.} \times 5\% = 45\,000 \text{ тг.}$$

Старшему Директору «В» бонус с  
нижестоящего Директора «Д» будет  
начислен в частичном варианте.

$$3000 - 2500 * 300 \text{ тг} * 5\% = 7\,500 \text{ тг}$$
$$45\,000 - 7\,500 = 37\,500 \text{ тг.}$$



## Директор А – Золотой Директор

- ✓ 5 %-й Бонус – с  
Директорских групп  
1-го уровня (Б, В, Г-Д)
- ✓ 1 %-й Бонус – с  
Директорских групп  
2-го уровня (Е, Ж)
- ✓ 0.5 %-й Бонус – с  
Директорских групп  
3-го уровня (З)

## Единовременные Квалификационные бонусы

Звание	1 балл = 300 тг.
Директор	275 000 тг.
Старший Директор	412 500 тг.
Серебряный Директор	550 000 тг.
Золотой Директор	825 000 тг.
Рубиновый Директор	1 100 000 тг.
Бриллиантовый Директор	1 650 000 тг.
Элитный Директор	2 500 000 тг.
Национальный Директор	5 000 000 тг.
Старший Национальный Директор	6 250 000 тг.

Звание	ЛО-Балл	ОЛГ-Балл	Количество 23% групп 1-го уровня	Бриллиантовых ветвей	Размер ОС (%)	Единовременный Квалификационный Бонус, тенге.
Директор	50	3000	0		23%	<b>275 000</b>
Старший Директор	50	5000/2000**	0/1**		23%	<b>412 500\ 137 500</b>
Серебряный Директор	50	1500	2		23%	<b>550 000</b>
Золотой Директор	50	1000	3		23%	<b>825 000</b>
Рубиновый Директор	50	1000	4		23%	<b>1 100 000</b>
Бриллиантовый Директор	50	1000	6		23%	<b>1 650 000</b>
Элитный Директор	50	1000	9		23%	<b>2 500 000</b>
Национальный Директор	50	1000	12		23%	<b>5 000 000</b>
Старший Национальный Директор	50	1000	15		23%	<b>6 250 000</b>
Международный Директор	50	1000	18		23%	<b>7 500 000</b>
Старший Международный Директор	50	1000	21		23%	<b>8 750 000</b>
Партнер	50	1000	24		23%	<b>27 500 000</b>
Старший Партнер	50	1000	24	6	23%	<b>41 250 000</b>
Управляющий Партнер	50	1000	24	12	23%	<b>68 750 000</b>
Национальный Партнер	50	1000	24	18	23%	<b>96 250 000</b>
Международный Партнер	50	1000	24	24	23%	<b>206 250 000</b>
Генеральный Партнер	50	1000	30	30	23%	<b>375 000 000</b>

- Консультант находится в звании «Директор» и выше;
- Удерживает звание не ниже закрепленного и Личный объем не менее 100 баллов в течение 8 периодов подряд после получения Квалификационного бонус



Звание	Бонус стабильности
Директор	27 500 тг.
Старший Директор	41 250 тг.
Серебряный Директор	55 000 тг.
Золотой Директор	82 500 тг.
Рубиновый Директор и выше	110 000 тг.

# Бонус материнства

## Условия начисления:

- На момент рождения ребенка Консультант находится в звании Вице-директора и выше (ОЛГ от 1500 б. уровень скидки 15-23%) минимум 8 периодов из 18 последних.
- Выплаты осуществляются в течении года после рождения ребенка при условии выполнения ЛО не менее 50 баллов.





## Бонус материнства

	1-й ребенок	2-й и последующие дети
Выплата за 1 период	7 500 тг.	15 000 тг.
Годовой бонус	135 000 тг.	270 000 тг.



## «Быстрый старт» –

это бонус за стремительное развитие бизнеса в Компании.

При достижении званий  
Директора, Старшего Директора и Серебряного Директора  
в короткие сроки Вы получаете  
**двойные Квалификационные бонусы!**



## Бонус «Быстрый старт»

выплачивается при выполнении следующих условий:

✓ Квалификационный бонус

**Директора - 275 000 тенге**

начисляется Консультантам,  
открывшим квалификацию Директор  
**не позднее 3-х расчетных периодов**,  
не считая периода регистрации,  
и подтвердившим статус Директор  
в следующем расчетном периоде  
(т.е. выполнение квалификации 2 периода подряд).



- 1 кампания – регистрация
- 2 кампания – ЛО 50 баллов ОЛГ 600 баллов
- 3 кампания – ЛО 50 баллов ОЛГ 1 500 баллов
- 4 кампания – 23 % - Директор
- 5 кампания – 23 % - Директор

По итогам закрытия 5 кампании выплата

**- 275 000 тенге**



✓ Квалификационный бонус  
Старшего Директора - 137 500 тенге  
начисляется Консультантам,  
открывшим данную квалификацию  
не позднее 6-ти расчетных периодов,  
не считая периода регистрации,  
и подтвердившим соответствующее звание  
в следующем расчетном периоде  
(т.е. выполнение квалификации 2 периода подряд).



- 1 кампания – регистрация
- 2 кампания – ЛО 50 баллов ОЛГ 600 баллов
- 3 кампания – ЛО 50 баллов ОЛГ 1 500 баллов
- 4 кампания – Директор
- 5 кампания – Директор/ 275 000 тенге
- 6 кампания – Директор
- 7 кампания – Старший директор
- 8 кампания – Старший директор

По итогам закрытия 8 кампании выплата  
- 137 500 тенге

✓ **Квалификационный бонус  
Серебряного Директора 550 000 тенге**  
начисляется Консультантам,  
открывшим соответствующую квалификацию  
**не позднее 9-ти расчетных периодов,**  
не считая периода регистрации, и подтвердившим данный статус  
в следующем расчетном периоде  
(т.е. выполнение квалификации 2 периода подряд).



- 1 кампания – регистрация
- 2 кампания – ЛО 50 баллов ОЛГ 600 баллов
- 3 кампания – ЛО 50 баллов ОЛГ 1 500 баллов
- 4 кампания – 23 % - Директор
- 5 кампания – 23 % - Директор/ **275 000 тенге**
- 6 кампания – Директор
- 7 кампания – Старший директор
- 8 кампания – Старший директор/ **137 500 тенге**
- 9 кампания – Старший директор
- 10 кампания – Серебряный директор
- 11 кампания – Серебряный директор

По итогам закрытия 11 кампании выплата  
**- 550 000 тенге**

Лидер, выполнивший данные условия,  
получает Бонус за «Быстрый старт»

- 962 500 тенге

(275 000 тг за зв. Д., 137 500 тг за зв. Ст.Д., 550 000 тг. за зв.СД),

а также

- 962 500 тенге

при выполнении обычных условий квалификации –  
подтверждения звания в течение любых  
8 расчетных периодов из прошедших 18.

**Итого 1 925 000 за год!**



- 1 кампания – регистрация
- 2 кампания – 600 баллов
- 3 кампания – 1500 баллов
- 4 кампания – Директор
- 5 кампания – Директор
- 6 кампания – Директор
- 7 кампания – Старший директор
- 8 кампания – Старший директор
- 9 кампания – Старший директор
- 10 кампания – Серебряный директор
- 11 кампания – Серебряный директор
- 12 кампания – Серебряный директор
- 13 кампания – Серебряный директор
- 14 кампания – Серебряный директор
- 15 кампания – Серебряный директор
- 16 кампания – Серебряный директор
- 17 кампания – Серебряный директор

275 000 тенге

137 500 тенге

550 000 тенге

14 кампания подтверждение звания Старший директор  
137 500 тенге

17 кампания подтверждение звания Серебряный директор  
550 000 тенге



11 кампания подтверждение звания Директор  
275 000 тенге

**Итого  
1 925 000 тенге  
за год!**

Бонус за Быстрый старт  
**до 1 925 000 тенге**  
– это лучшее предложение для  
сильных Лидеров!





Добивайтесь статуса  
**Бриллиантового Директора и  
выше**, помогайте вашим  
Консультантам достигать новых  
званий,  
и вы получите  
**Бонус развития!**



**Годовая премия в размере 30%  
от начисленных квалификаций в Вашей  
структуре.**

1. Нужно сохранить звание, не ниже Бриллианта в 13/2016;
1. За год в Вашем первом уровне должно прибавиться восемь 23% групп, по сравнению с количеством 23% групп в прошлом году;  
На протяжении квалификационного периода будьте VIP-Консультантом (ЛО не менее 100 Б).
1. В кампании №12/2016 или 13/2016 Директора получившие Квалификационный бонус в этом году должны выполнить подтверждения своего звания.

**Сравнительный период 2015:  
кампания №14/2014 – №13/2015;**

**Квалификационный период 2016:  
кампания №14/2015 – №13/2016.**



## Доход Консультанта:

- ✓ Прибыль от личных продаж.
- ✓ Вознаграждение за работу со структурой.

Все виды вознаграждений за работу со структурой – это скидка на приобретение продукции.

Для того чтобы получать вознаграждение за работу со структурой на расчетный счет в банк, нужно заключить с Компанией Договор оказания услуг, который предусматривает выполнения работы по продвижению продукции с целью увеличения объема продаж и роста структуры.

## Условия для заключения Договора на оказание услуг:

1. Групповой объем новичков первой линии 500 и более баллов за последние 8 расчетных периодов.

5 периодов из последних 8 Вам необходимо рекрутировать в первую линию новых Консультантов с ЛО



2. Уровень по маркетинг-плану

более 15%  
Компания проверяет условия выполнения  
(Олг более 1500 баллов)  
«Договора на оказание услуг»

два раза в год,  
по итогам 9 и 18 кампаний.