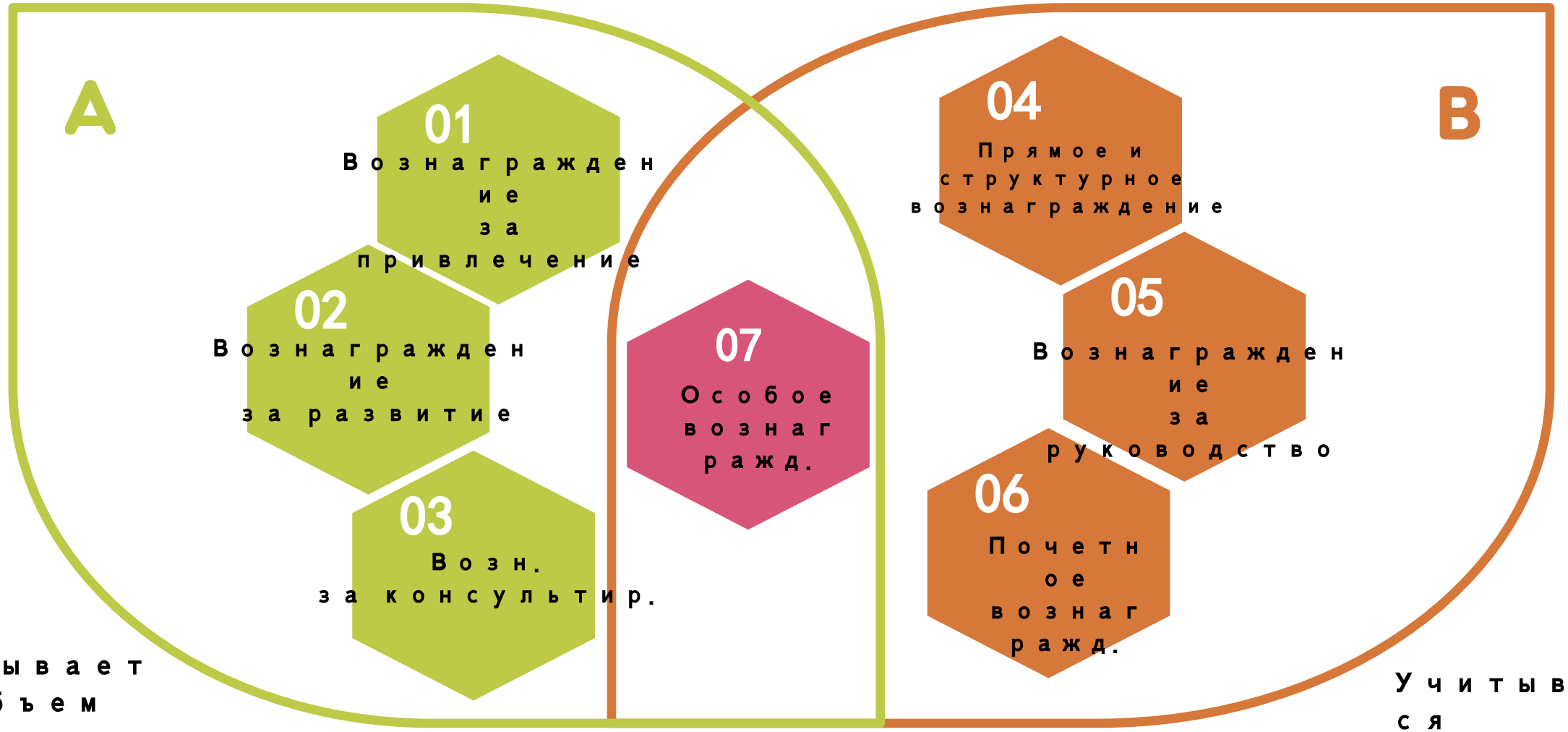
ОПТИМИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГ-ПЛАНА «ТЯНЬШИ» ЕАР

АВГУСТ 2017

TIENS

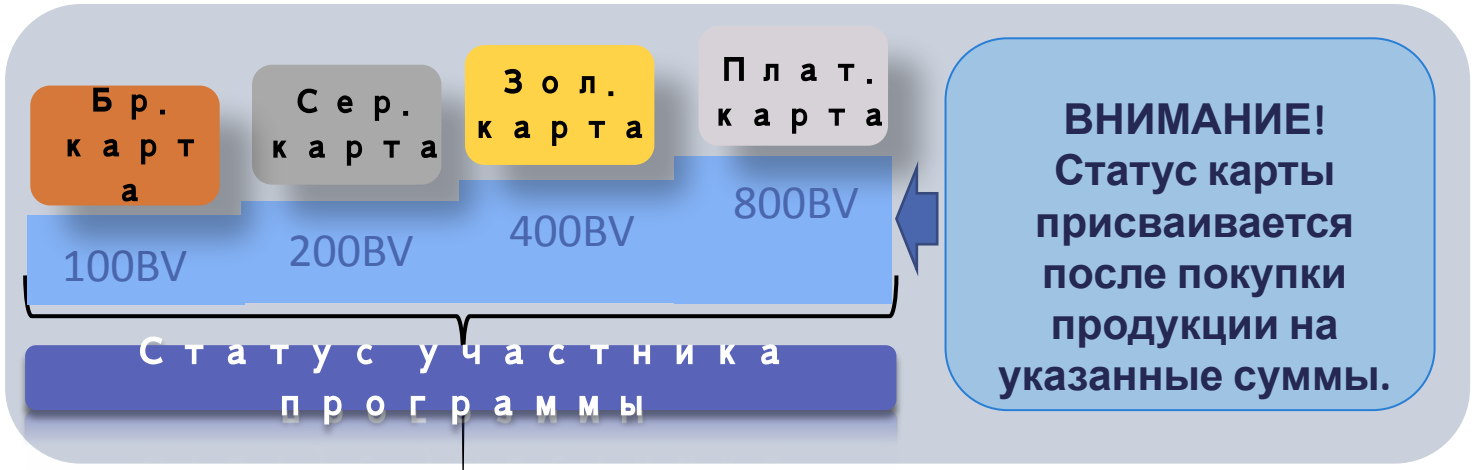
7 видов вознаграждения и принципы их получения



Учитывается объем продаж развития и активность

Учитывается розничный объем продаж и

Система статусов – СЕЙЧАС



ВНИМАНИЕ!
Статус карты присваивается после покупки продукции на указанные суммы.

Основной статус

Бронзовый лев	Серебряный лев	Золотой лев	Золотой лев 1*-5*	Член правления	Почетный член правления
2 ДИС ТР. 8 ★	3 ДИС ТР. 8 ★	4 ДИС ТР. 8 ★	5-10 ДИС ТР 8 ★	4 ДИС ТР. ЗЛ	4 ДИС ТР. ЧП

Почётный статус

Система статусов после изменений

Ранг участника	Бронзовая карта	Серебряная карта	Золотая карта	Платиновая карта
	100BV	200BV	400BV	1.800BV 2.400BV+ 400BV*2

Статус участника

Ранг дистрибьютора	Личный накопленный объем продаж >=200PV	Накопленный объем продаж структуры 1200PV	Накопленный объем продаж структуры 5000PV	Два дистрибьютора со статусом 6*, накопленный объем продаж структуры 00PV	Два дистрибьютора со статусом 7*, накопленный объем продаж структуры 100000PV
	4	5	6	7	8

Основной статус

	Почётный член Правления	Правления	Золотой лев	Серебряный лев	Бронзовый лев
	Воспитание 4–х членов	Воспитание 4–х золотых	Воспитание 4–х активных 8	Воспитание 3–х активных 8	Воспитание 2–х активных 8

Почётный статус

ОЦС активной 8* в текущем месяце должен достигать 5000PV.

«Вознаграждение за привлечение» СЕЙЧАС - 15%

	Бронзовая карта	Серебряная карта	Золотая карта	Платиновая карта
Процент вознаграждения	8%	10%	12%	15%

1. Вознаграждение за привлечение : 20% После изменений

Статус	Бронзовая карта	Серебряная карта	Золотая карта	Платиновая карта
Пропорция вознаграждения	10%	12%	15%	20%
Привлечь 2-х и более СК		15%	20%	20%
Привлечь 4-х и более СК		20%	25%	25%

2. Вознаграждение за развитие – после изменений 12%

	Объем продаж развития	Размер вознаграждения	Максимальное недельное вознаграждение с прямой структуры при сравнении
Новая карта	100BV	8%, 9%	$800
Серебряная карта	200BV	9%, 10%	$1, 600
Золотая карта	400BV	10%, 11%	$3, 000
Платиновая карта	1. 800BV 2. 400BV+ 400BV*2	11%, 12%	$5, 000

- Новый участник освобождается от личной закупки на первые 4 недели ;
- Правило личной закупки в 20 PV вступает в действие с текущей недели (действует в течение 4 недель), с пятой недели необходимо делать личную закупку;
- Если в течение 12 недель участник получает вознаграждение за развитие, то его остаточный объем сохраняется.

3. Вознаграждение за консультирование – после изменений 16%

Статус	Серебряная карта	Золотая карта	Платиновая карта
Условия получения вознаграждения за консультирование	Дистрибьютор должен получить недельный бонус за развитие		
Уровень 1	4%	4%	4%
Уровень 2	4%	4%	4%
Уровень 3		4%	4%
Уровень 4			4%

1
п
п

2. Исходная величина вознаграждения за консультирование – это вознаграждение за развитие, полученное нижестоящими привлечёнными участниками; не удовлетворяющие требованиям поколения в расчёт не берутся.

4. Прямое и структурное вознаграждение 35% – СЕЙЧАС.

Статус		4*	5*	6*	7*	8*	Бронзовый лев	Сер. лев	Золотой лев	Золотой лев со *	ПЧП	ЗПЧП
Процент вознаграждения		–	10%	15%	20%	25%	28%	30%	32%	33%	34%	35%
Требования для повышения статуса	Накопит. личный объем	<200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
	Накопит. объём структуры	–	200	5, 000	25, 000	100, 000	две 8*	три 8*	четыре 8*	пять 8*	4 золотых льва	4 члена правления

Прямое и структурное вознаграждение – ПОСЛЕ ИЗМЕНЕНИЙ (41.5%)

3*	4*	5*	6*	7*	8*	БЛ	СЛ	ЗЛ	ЗЛ со *	ПЧП	ЗПЧП
0%	10%	14%	18%	23%	28% (+3%)	35%	37%	39%	40%	41%	41.5%
<200	200	1200	5,000	25,000	100,000	две 8*	три 8*	четыре 8*	пять 8*	4 золотых льва	4 члена правления
Условия	Личные закупки 20PV			Личные закупки 100PV	Личные закупки 200PV						

Прямое и структурное вознаграждение – СТАРЫЙ МАРКЕТИНГ–ПЛАН(41%)

1*	2*	3*	4*	5*	6*	7*	8*	БЛ	СЛ	ЗЛ	ЗЛ с 1*–5*	ПЧП	ЗПЧП
Покупка Стартового набора	100	300	1200	6000				Определенное количество подчиненных Д 8* или выше				4 подчиненных ЗЛ	4 подчиненных ПЧП + 6 подчиненных ЗЛ
			3000	12 000	50 000	200 000	800 000						
			1500	6000	25 000	100 000	400 000	2	3	4	5–10		
					25 000	100 000	400 000						
					25 000	100 000	400 000						
		Любая сумма	Любая сумма	50	100	200	300	300	300	300	300	300	
				600	1000	2000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	
								ОЦС каждого подчиненного Д 8* ≥ 20 000 PV	ОЦС каждого подчиненного Д 8* ≥ 20 000 PV	ОЦС каждого подчиненного Д 8* ≥ 20 000 PV	ОЦС каждого подчиненного Д 8* ≥ 30 000 PV	ОЦС каждого подчиненного ЗЛ ≥ 120 000 PV	
	5 %	15 %	19 %	23 %	27 %	32 %	38 %	39 %	40 %	41 %	41 %	41 %	41 %

5、Вознаграждение за руководство ~7%

Поколение	8*	БЛ	СЛ	ЗЛ	ЗЛ со *	ЧП	ПЧП
Условие получение возн.	Обязательная закупка 200 PV Боковой объем 800 PV	Соответствует активности почетного статуса					
1	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
2	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
3	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
4		0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
5		0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
6			0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
7				0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
8					0.5%	0.5%	0.5%
9						0.5%	0.5%
10						0.5%	0.5%
11							0.5%

Примечание: Дистрибьюторы со статусом 8* и выше получают вознаграждение от бокового объема 8*, при этом не удовлетворяющие требованиям поколения в расчет вознаграждения не берутся.

5、Вознаграждение за руководство – СТАРЫЙ МАРКЕТИНГ–ПЛАН 7%

Поколения	2*	3*	4*	5*	6*	7*	8*	БЛ	СЛ	ЗЛ	ЗЛ с 1*–5*	ПЧП	ЗПЧП
1				1 %	1 %	1 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
2					0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
3					0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
4						0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
5						0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
6							0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
7							0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
8							0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
9							0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
10							0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
11							0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %

ПЛЮС ПРАВИЛО «N+1»

6、Почетное вознаграждение (4%)

1. Применяется для дистрибьюторов со статусом Бронзовый Лев и выше; Выдаются помесячно.

Статус	БЛ	СЛ	ЗЛ	ЗЛ со *	ЧП	ПЧП
Пропорция вознаграждения	1%	0.75%	0.5%	0.2 %X5	0.5%	0.25%
Личные закупки	200PV и выполнять требованиям по активности					

Примечание:
1、Объем развития и розничный объем участвует в аттестации условий почетного вознаграждения, розничный объем продаж учитывается при расчете почетного вознаграждения;
2、Для «Золотого Льва» со звездами вознаграждение 1%

7、Особое вознаграждение (3%)

Наименование	%/сумма
Турфонд	1%
Престижный автомобиль	1.5%（30 000 долларов）
Элитный коттедж	0.5%（195000 долларов）

ПРЕИМУЩЕСТВА:

ПРЕИМУЩЕСТВО	ПРИМЕЧАНИЕ
Мы избежали снижения PV и BV на 10%	Это сразу бы снизило вознаграждение для ВСЕХ статусов на 10% + повышение стоимости статуса
Мы избежали потери вознаграждения за руководство.	Очень серьезные потери для статусов СЛ и выше.
Мы избежали снижения сетевой разницы на статусах от ЗЛ до ПЧП (ЗЛ до 1%, вместо 2%, ВЫШЕ до 0.5%, вместо 1%).	Существенное снижение структурного вознаграждения.

ПРЕИМУЩЕСТВА:

ПРЕИМУЩЕСТВО	ПРИМЕЧАНИЕ
Оставили скидку на продукцию по карте.	Был существенный риск ее потери, при сохранении условий, которых удалось добиться.
Добавили гибкую систему повышения процента вознаграждения за привлечение.	Максимальное вознаграждение увеличено на 5%, до 25%. Стимулирование привлечения.
Добавили промежуточный статус в плане Б (1200PV).	Создание последовательной мотивационной схемы роста, без резких перепадов. Увеличенное структурное вознаграждение на низких статусах.

ПРЕИМУЩЕСТВА:

ПРЕИМУЩЕСТВО	ПРИМЕЧАНИЕ
Рациональное распределение процентов прямого/структурного вознаграждения	По сравнению с текущим МП: увеличение общей процентной группы с 35 до 41.5%; создание правила активной и неактивной 8*; увеличение структурной разницы для статусов: 8* с 5 до 8%; БЛ с 3 до 4%. По сравнению со старым МП – преимуществ еще больше: БЛ получал 1%, СЛ 1%, ЗЛ 1%, ВЫШЕ – 0%

СПАСИБО!

TIENS