

# Маркетинг-план



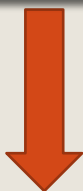
# Варианты сотрудничества с МейТан



**Бонус**



**Структура**



**Спонсор**



**Регистрационный  
номер консультанта**



**Условия контракта**

**Бонус** — вознаграждение, выплачиваемое Компанией согласно Маркетинг-Плана.

**Генеральная Структура** — все Консультанты Вашей организации до последнего уровня, расположенные в строго определенном порядке друг под другом: каждый Консультант имеет только одного Спонсора, лично пригласившего его в Компанию.

**Спонсор** — Консультант, развивающий свою структуру путем привлечения новых консультантов.

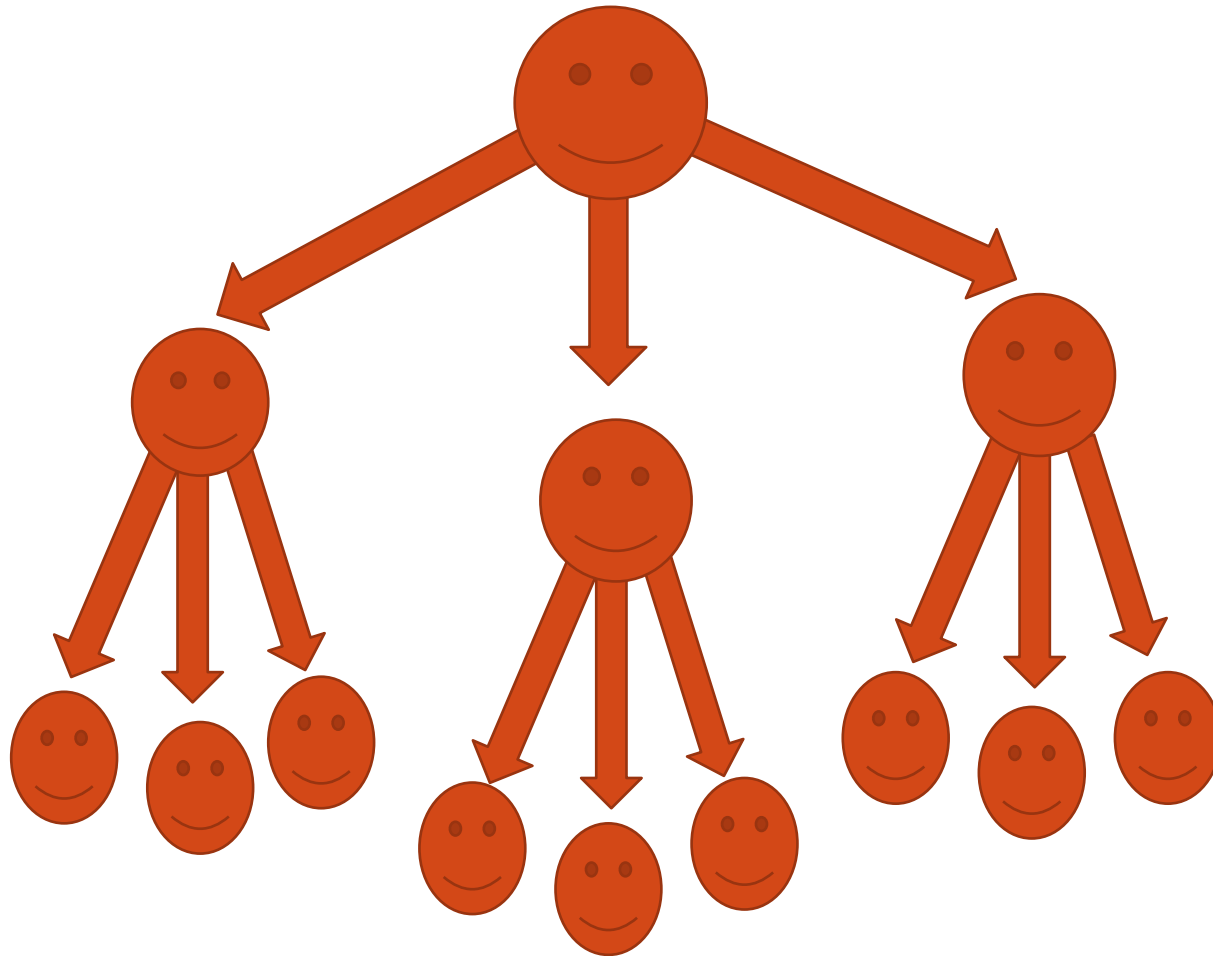
**Регистрационный номер** — индивидуальный компьютерный номер, присваиваемый Консультанту при регистрации.

**Как получить БОНУС?**



## Структура (грамотное построение)

# Сбалансированная структура





**Статусы**

# Статусы

● <b>КК</b>	<b>ОС 50 – 500 тан</b>	
● <b>АМ</b>	<b>ОС 500 – 1000 тан</b>	
● <b>М</b>	<b>ОС 1 000 - 3 000 тан</b>	<b>1 ур. 100 тан</b>
● <b>СМ</b>	<b>ОС 3 000 – 5 000 тан</b>	<b>1 ур. 150 тан</b>
● <b>Д</b>	<b>ОС 5 000 – 8 000 тан</b>	<b>1 ур. 200 тан (2 ур. 400 т)</b>
● <b>СД</b>	<b>ОС 8 000 – 12 000</b>	<b>1 ур. 300 тан (2 ур. 500 т)</b>
● <b>ЛД</b>	<b>тан</b>	<b>1 ур. 400 тан (2 ур. 600 т)</b>
● <b>СЛД</b>	<b>ОС 12 000 – 15 000</b>	<b>1 ур. 500 тан (2 ур. 700 т)</b>
● <b>ДД</b>	<b>тан</b>	<b>1 ур. 500 тан (2 ур. 800 т)</b>
● <b>БДД</b>	<b>ОС 15 000 – 20 000</b>	<b>1 ур. 500 тан (2 ур. 800 т)</b>
● <b>СДД</b>	<b>тан</b>	<b>1 ур. 500 тан (2 ур. 800 т)</b>
● <b>ЗДД</b>	<b>ОС &gt; 20 000 тан</b>	<b>1 ур. 500 тан (2 ур. 800 т)</b>
● <b>Бриллиант</b>	<b>ОС &gt; 20 000 тан</b>	<b>1 ур. 500 тан (2 ур. 800 т)</b>
	<b>ОС &gt; 20 000 тан</b>	
	<b>ОС &gt; 20 000 тан</b>	



## Тан, ЛОП

- **Тан** — условная единица, принятая в Компании МейТан для измерения стоимости товара, объемов личных закупок Консультантов, структуры в целом. При расчете Бонуса 1 Тан = 21 руб.
- **Личный объем закупок и продаж (ЛОП)** — закупки и продажи, сделанные Консультантом лично в течение календарного месяца.
- ЛОП=45 тан (бонус со структуры)
- ЛОП=75 тан (для начинающего сетевика)



## ПРЕИМУЩЕСТВА И ВЫГОДЫ МАРКЕТИНГ-ПЛАНА КОМПАНИИ

1. МП прост в изложении и легко может быть просчитан любыми Консультантом.



## ПРЕИМУЩЕСТВА И ВЫГОДЫ МАРКЕТ КОМПАНИИ

2. Консультант ничем не рискует при вхождении в бизнес, так как имеет возможность начать свой бизнес без первоначального капитала. Для подписания соглашения и приобретения каталога достаточно и минимальной суммы (около 200 руб.)



## ПРЕИМУЩЕСТВА И ВЫГОДЫ МАРКЕТ КОМПАНИИ

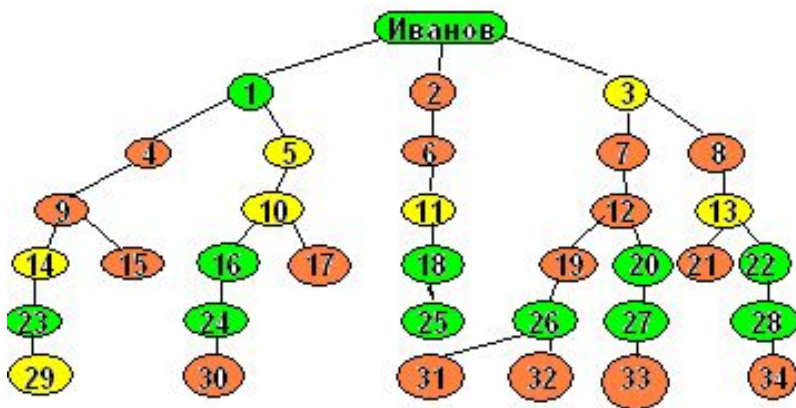
3. Консультант имеет  
розничный доход -  
50%, разницу между  
ценой консультанта и  
клиента, что позволяет  
уже на первом этапе  
получать  
значительный доход.



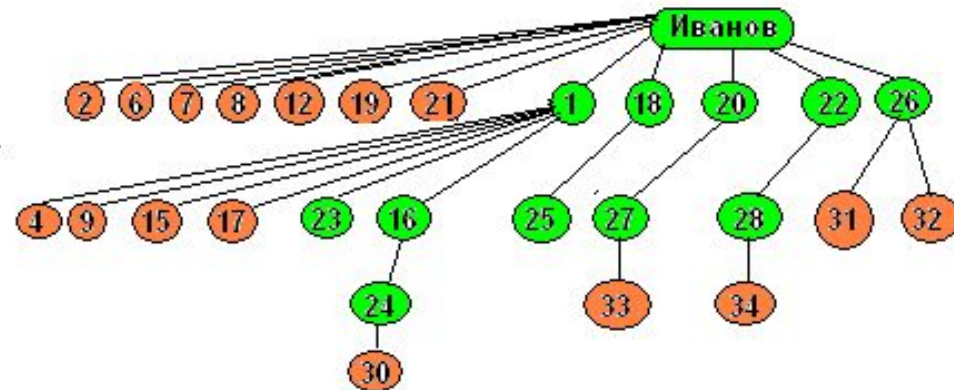
## ПРЕИМУЩЕСТВА И ВЫГОДЫ МАРКЕТ КОМПАНИИ




4. Ежемесячно проводимая "компрессия" позволяет "уплотнять" структуру и "подтягивать" Активных Консультантов из глубины в вышерасположенные уровни и, соответственно, получать с них бонусы. Это позволяет увеличить заинтересованность лидеров работать с перспективными консультантами "с глубины".

Генеральная структура



Активная структура



-  Квалифицир. Консультант (ЛО = и >45 тан)
-  Консультант (ЛО <45 тан)
-  Консультант без Квалификации (ЛО=0)

## ПРЕИМУЩЕСТВА И ВЫГОДЫ МАРКЕТ КОМПАНИИ

5. 1-я часть МП  
позволяет  
начинающему  
Консультанту легко  
входить в бизнес и  
**получать бонус  
пропорционально  
вложенным усилиям**



Статус	Условия квалификации				Уровни						
	ЛОП	ОС	Квалификационный объём		1	2	3	4	5	6	7
	тан	тан	1 уровень	2 уровень	% с уровнями						
КК	45	45 - 500			5	6	7				
АМ	45	>500-1000			5	6	7	5			
М	45	>1000-3000	100		5	6	7	5	5		
СМ	45	>3000-5000	150		5	6	7	5	5	5	
Д	45	>5000-8000	200	400	5	6	7	5	5	5	2
СД	45	>8000-12000	300	500	5	6	7	5	5	5	2,5

## I часть маркетинг-плана

## ПРЕИМУЩЕСТВА И ВЫГОДЫ МАРКЕТ КОМПАНИИ

6. 2-я часть МП позволяет начинающим (до статуса СД) получать дополнительно со всей структуры при условии ЛОП  $\geq 75$  тан. 2-ю часть МП можно назвать **«Школа МЛМ-профессионализма»**, поскольку вознаграждаются усилия начинающих Консультантов по построению структуры.



## Выплаты с Объемов Структуры

	% ставка	% с Объемов Структуры (ОС) – разница процентных ставок			
Статус	с К и КК	АМ	М	СМ	Д
АМ	1.0%				
М	1.5 %	0.5%			
СМ	2.0%	1.0 %	0.5%		
Д	2.5%	1.5%	1.0 %	0.5%	
СД	3,0%	2.0%	1.5%	1.0 %	0.5%

## II часть маркетинг-плана



## ПРЕИМУЩЕСТВА И ВЫГОДЫ МАРКЕТИНГОВОЙ КОМПАНИИ

7. 3-я часть МП вознаграждает Лидеров за усилия по построению структуры. 3-ю часть МП можно назвать «Лидерской», поскольку в ней принимают участие профессионалы МЛМ, понимающие выгоды непрерывного построения и обновления своих структур, профессионально владеющие приемами МЛМ-бизнеса, умеющие транслировать свои знания и опыт нижестоящим Консультантам.



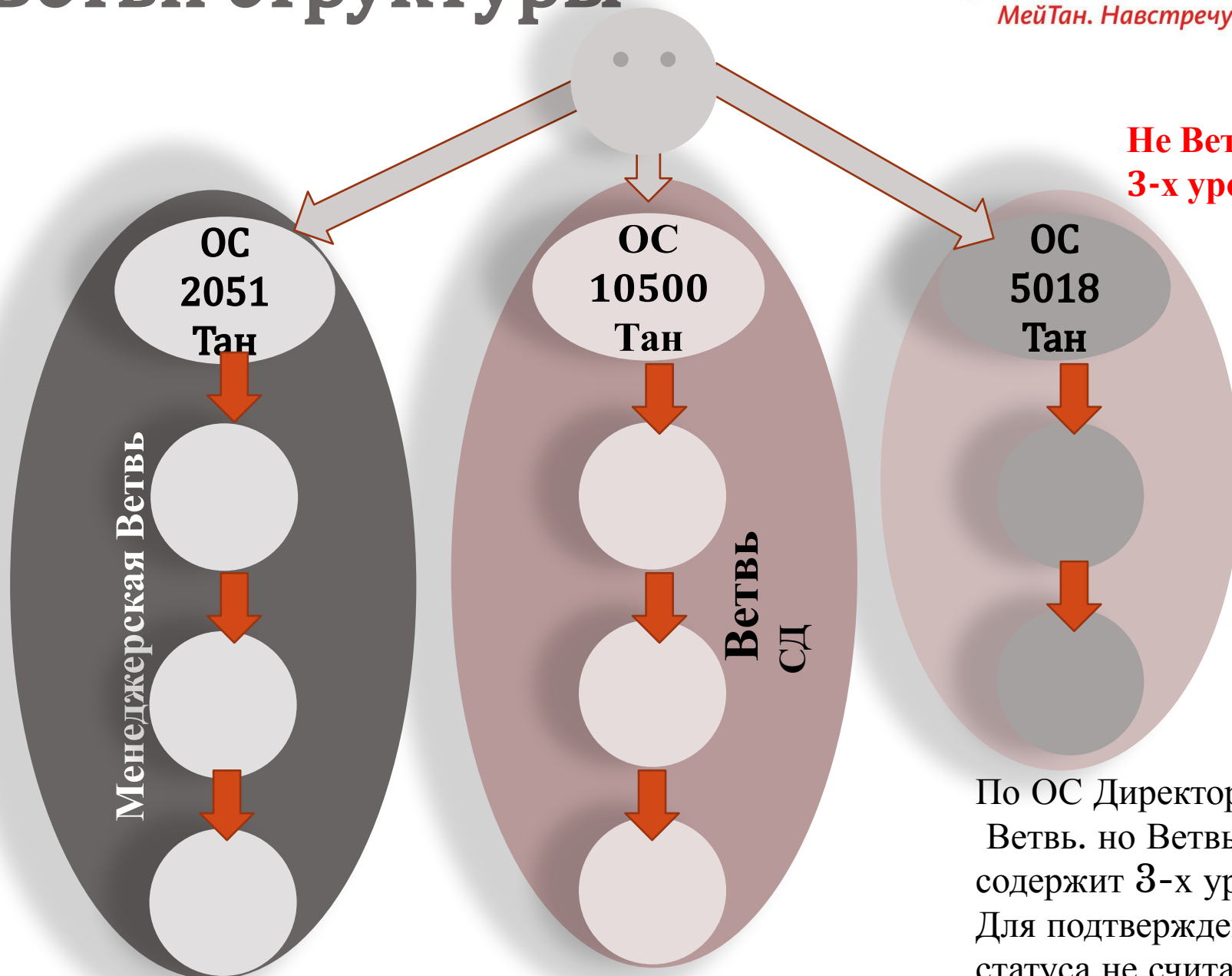
Статус	Условия квалификации				Уровни								
	ЛОП тан	ОС тан	Квалификац. объём		Требования к структуре	1	2	3	4	5	6	7	с ОС
			1 уровень	2 уровень		% с уровнями							
ЛД	45	>12000-1 5000	400	600	3 ВС, одна из них - не ниже М	5	6	7	5	5	5	3	% с ОС
СЛД	45	>15000-2 0000	500	700	3 ВС, одна из них - не ниже М	5	6	7	5	5	5	3	% с ОС
ДД	45	>20000	500	800	3 ВС, одна из них не ниже Д, две других не ниже М	5	6	7	5	5	5	3	% с ОС
БДД	45	>20000	500	800	2-3 ДД	5	6	7	5	5	5	3	% с ОС
СДД	45	>20000	500	800	4-5 ДД	5	6	7	5	5	5	3	% с ОС
ЗДД	45	>20000	500	800	6-9 ДД	5	6	7	5	5	5	3	% с ОС
Бриллиант	45	>20000	500	800	10 и более ДД	5	6	7	5	5	5	3	% с ОС

**I часть для лидерских статусов**

	с ОС молодой	ЛД	СЛД	ДД	БДД	СДД	ЗДД
ЛД	4%						
СЛД	4,50%	0,50%					
ДД	7,00%	3,00%	2,50%				
БДД	7,50%	3,50%	3,00%	0.5%			
СДД	8,00%	4,00%	3,50%	1.0%	0.5%		
ЗДД	8,50%	4,50%	4,00%	1,50%	1.0%	0.5%	
Бриллиант	9,00%	5,00%	4,50%	2,00%	1,50%	1.0%	0.5%

## III часть маркетинг-плана для лидерских статусов

# Ветви структуры



**Не Ветвь из  
3-х уровней**

По ОС Директорская  
Ветвь. но Ветвь не  
содержит 3-х уровней!  
Для подтверждения  
статуса не считается!

## ПРЕИМУЩЕСТВА И ВЫГОДЫ МАРКЕТИНГОВОЙ КОМПАНИИ

8. В МП нет «отрыва» лидера. МП формирует согласованную систему взаимных мотиваций Консультантов всех уровней. Это позволяет Консультантам, ориентированным на бизнес, активно строить структуру с целью получения высокого дохода.



## ПРЕИМУЩЕСТВА И ВЫГОДЫ МАРКЕТ КОМПАНИИ

9. В МП предусмотрен  
Отпускной Фонд, в  
котором **Компания**  
**берет на себя**  
**половину расходов**  
Консультантов на  
полноценный отпуск,  
начиная со статуса  
Директор.



## ПРЕИМУЩЕСТВА И ВЫГОДЫ МА

## КОМПАНИИ

**10. В МП имеются  
выгодные условия для  
вступления в бизнес  
профессионалов МЛМ,  
ранее не работавших в  
Компании  
(«Президентский Грант»),  
а также поощрения ТОР-  
лидеров Компании (ЗДД и  
выше) автомобилями  
марки «Ford Focus» и  
««Фольксваген Jetta».**



## ПРЕИМУЩЕСТВА И ВЫГОДЫ МАРКЕТ КОМПАНИИ

11. Компания оказывает **признание** и другим своим **активным консультантам**, предоставляя дополнительные стимулы для достижения высоких результатов в бизнесе (ценные подарки, премии, отдых и путешествия, дополнительные скидки).





# Поддержка консультантов Компанией



1. Для облегчения работы консультантов Компания открыла свои Представительства во всех крупных городах России и городах Украины, Казахстана, Эстонии, Молдовы, Армении, где каждый консультант может приобрести продукт со скидкой, узнать все новости Компании.
2. Компания МейТан предоставляет эффективный инструмент работы — сайт компании и возможность работать в своем «персональном кабинете».
3. Компания регулярно разрабатывает и обновляет рекламные материалы: фильм о Компании, рекламные ролики, корпоративный журнал «Эпоха МейТан».
4. Специалистами Компании создана бесплатная система обучения, роста, развития и мотивации консультантов, которая позволяет добиться быстрого успеха в МейТан.



**Этический кодекс Компании МейТан** — это правила работы и нормы поведения, которым должен следовать каждый консультант. Цель кодекса — создать систему взаимоотношений, которая отражает права и обязанности каждого консультанта, не ограничивает свободу его действий и создает оптимальные условия для гармоничного развития бизнеса.

## ЭТИЧЕСКИЙ КОДЕКС

**Соблюдение «Этического кодекса Консультанта» позволяет:**

- регулировать деятельность консультанта Компании,
- способствовать формированию положительной репутации консультанту в его взаимоотношениях с конечными потребителями и другими консультантами Компании,
- способствует укреплению уже сложившегося имиджа Компании МейТан и всех Консультантов Сетевой Индустрии, как профессионалов в области продаж, деловой коммуникации, создания долгосрочных и доброжелательных взаимоотношений между людьми.

# Квалифицированный МЕЙТАН® Консультант

МейТан. Навстречу мечте.

Ваш ЛО 45 тан

Объем 1-го уровня - 97 тан

Объем 2-го уровня - 100 тан

Объем 3-го уровня - 301 тан

ОС=97 тан + 100 тан + 301 тан = 498 тан



## Расчет вознаграждения

1 – я часть МП

$V = 97 \text{ тан} \times 0.05 + 100 \text{ тан} \times 0.06 + 301 \text{ тан} \times 0.07 = 31.9 \text{ тан} \times 21 \text{ руб.} = 670 \text{ руб.} (\sim 3\,484 \text{ тнг.})$

Ваш розничный доход = 700 руб. ( $\sim 3\,640$  тнг.)

Ваш доход за месяц составит 1370 руб. ( $\sim 7\,125$  тнг.)

# Менеджер

Ваш ЛО 75 тан

Объем 1-го уровня - 104 тан

Объем 2-го уровня - 251 тан

Объем 3-го уровня - 602 тан

Объем 4-го уровня - 1000 тан

Объем 5-го уровня - 700 тан

Объем 6-го уровня - 340 тан

ОС = 2997 тан



В структуре суммарный ОС АМ = 901 тан. суммарный ОС КК и суммы ЛО  
Консультантов без статуса = 2096 тан

## Расчет вознаграждения

### 1 – я часть МП

$V = 104 \text{ тан} \times 0.05 + 251 \text{ тан} \times 0.06 + 602 \text{ тан} \times 0.07 + 1000 \text{ тан} \times 0.05 + 700 \text{ тан} \times 0.05 = 147.4 \text{ тан} \times 21 \text{ руб.} = 3095 \text{ руб.} (\sim 16100 \text{ тнг.})$

### 2-я часть МП

$V = 901 \text{ тан} \times 0.005 \times 21 \text{ руб.} + 2096 \times 0.015 \times 21 \text{ руб.} = 755 \text{ руб.} (\sim 3950 \text{ тнг.})$

**Итого В = 3095 + 755 = 3850 руб. (~20 000 тнг.)**

**Ваш головной доход = около 50 000 руб. (~260 000 тнг.)**

# Дипломированный Директор (ДД)

МЕЙТАН®  
МейТан. Навстречу мечте.

Ваш ЛО 45 тан  
Объем 1-го уровня - 900 тан  
Объем 2-го уровня - 2600 тан  
Объем 3-го уровня - 5000 тан  
Объем 4-го уровня - 10200 тан  
Объем 5-го уровня - 13000 тан  
Объем 6-го уровня - 11300 тан  
Объем 7-го уровня - 2000 тан  
ОС = 45000 тан  
В структуре суммарный ОС ЛД = 39055 тан

## Расчет вознаграждения

### 1 – я часть МП

$V = 900 \text{ тан} \times 0.05 + 2600 \text{ тан} \times 0.06 + 5000 \text{ тан} \times 0.07 + 10200 \text{ тан} \times 0.05 + 13000 \text{ тан} \times 0.05 + 11300 \text{ тан} \times 0.05 + 2000 \text{ тан} \times 0.03 = 2336 \text{ тан} \times 21 \text{ руб.} = 49\ 056 \text{ руб.}$   
**(~255 091 тнг.)**

### 3-я часть МП

$V = 39055 \text{ тан} \times 0.03 \times 21 \text{ руб.} + 5945 \text{ тан} \times 0.07 \times 21 \text{ руб.} = 33\ 344 \text{ руб.}$  **(~173 340 тнг.)**

**Итого В = 49 056 + 33 344 = 82 400 руб. (~428 500 тнг.)**

**Вы становитесь членом Клуба Миллионеров Компании МейТан.**



# Успехов в построении структуры!

Спасибо за внимание!