

MLM стратегия для Агентов по продажам



&



Presents

Что такое MLM



- * MLM (Multi-Level Marketing) переводится с английского языка как "Многоуровневый Маркетинг". Суть идеи заложена в самом названии. Это маркетинговая концепция, предполагающая создание многоуровневой организации, призванной продвигать товары и услуги от производителя к потребителю, используя прямой контакт человека с человеком. Доход в виде комиссионного вознаграждения распределяется на все уровни организации.
- * Информация о Услугах, которые оказывает наша компания, распространяется из рук в руки с помощью независимых представителей - Агентов. Агенты распространяют информацию о нашей компании среди потенциальных клиентов, целевой аудитории нашего сегмента рынка. В качестве оплаты, Агент получает от компании комиссионное вознаграждение.
- * При использовании традиционного метода розничных продаж несколько продавцов/менеджеров в магазине/офисе работают весь день напролет, обычно зарабатывая очень мало, в сравнении с доходами работодателя. В нашей системе Многоуровневого Маркетинга большое количество людей вовлечено в распространение информации о Услугах. Как следствие этого, каждый конкретный человек делает гораздо меньшую работу, рекламируя наши Услуги и зарабатывая на этом.
- * Фактически, деятельность каждого человека в сетевом маркетинге заключается в следующем:
 - * распространение информации о товарах и услугах;
 - * распространение информации о возможностях бизнеса;
 - * обучение других людей искусству распространения информации.
- * В нашей MLM стратегии услуги компании получают свою рекламу, продаются и предоставляются, потому что усилия людей, делающих работу, щедро вознаграждаются. И именно потому, что люди работают на себя, у них есть свобода наслаждаться жизнью.
- * MLM сегодня обоснованно называют феноменальным явлением в области экономики, социальным маркетингом, надеждой будущего. К этой системе обращаются крупнейшие корпорации. На сегодняшний день, стратегию сетевого маркетинга используют такие компании как Coca-Cola, Colgate, Gillette, Visa, Lipton, Ford, Canon, Sharp, Xerox и многие другие фирмы с мировым именем.
- * Присоединяйтесь к нашей команде, начните работать на себя и достойно зарабатывать!

Структура взаимодействия в MLM



Градация:

Компания работодатель именуется Принципал. Независимый представитель Принципала – Агент. Агент, привлечший к работе Субагента именуется Куратор. Агент, привлеченный к работе Куратором именуется Субагент.

Агент, выполнивший минимальный месячный план продаж может стать Куратором. Для этого необходимо написать письмо на имя руководителя Компании работодателя, с просьбой перевести его в Кураторы. Куратор в свою очередь имеет право нанимать своих Агентов, являющихся для Принципала Субагентами.

Правила оформления и условия работы Субагентов такие же как и для Агентов по продажам. Им необходимо предоставить Куратору данные паспорта или удостоверения личности, для заключения договора.

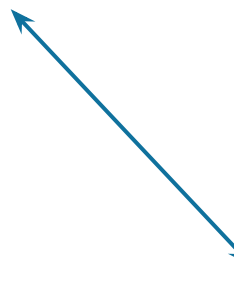
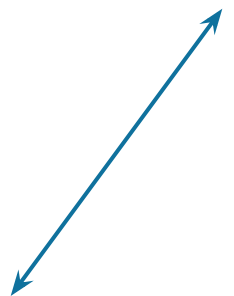
Далее Куратор обеспечивает Субагентов необходимой информацией и материалами для осуществления ими Агентской деятельности. Куратор контролирует деятельность Субагентов, получает отчеты и проверяет их достоверность, после чего перенаправляет их Принципалу.

Должность Куратора не освобождает его от обязательств, по Агентскому Договору, заключенному с Принципалом, что позволяет ему и дальше осуществлять Агентскую деятельность, извлекая из этого доход.

Дополнительное вознаграждение Куратора начисляется из дохода Субагента, в виде $\frac{1}{4}$ или 5 % ставки вознаграждения Субагента. Таким образом, Если Субагент, за отчетный месяц принес доход Принципалу в размере 300 000 тенге, ставка вознаграждения Субагента составит 20% (60 000 тенге) из которых и вычитается ставка Куратора $\frac{1}{4}$ или 5% (15 000 тенге). Субагент, по договорным обязательствам так же является Агентом по продаже и так же имеет право стать Куратором, на тех же условиях. В этом случае должность Куратора не освобождает его от обязательств перед его личным Куратором и Принципалом. Вознаграждение Субагента, ставшего куратором начисляется по той же схеме.



- принципал
- Агент-Куратор
- Субагент
- Субагент
- Субагент



- Агент-Куратор
- Субагент

- Субагент
- Субагент
- Субагент

- Агент-Куратор
- Субагент

- Субагент
- Субагент
- Субагент

Агент-Куратор

Субагент

Субагент

Субагент

Субагент