

С 1-го февраля 2013 года
Корректировка Маркетинг Плана компании
“Dr. Nona International Ltd.”

1. Цель модернизации М. П.

Стимулирование потребителей на стабильные заказы и на постоянное привлечение новичков для **поддержания максимальной скидки.**

Создание системы **автоматического мотивирования** потребителей на закупки и облегчение работы профессиональных дистрибьюторов.

2. М.П.М. - маркетинг план компании (модернизированный).

***М.П.М. предусматривает три основных статуса:
Консультант, Менеджер, Директор.***

- **“Потребитель”** - дополнительный (временный) статус.

Этот статус предназначен для регистрации на официальном сайте компании, без оплаты и без стартового набора.

Не предусмотрено для этого статуса накопительная программа, нет возможности построения дистрибьюторской сети.

- **“Консультант”** - это первый статус в М. П. компании - физическое или юридическое лицо, подписавшее соглашение с Компанией и приобретший стартовый набор (стоимостью 10 \$ или 7 евро).

“Консультант” приобретает продукцию компании **со скидкой 20%.**

Для начала карьерного роста, “Консультант” должен выкупить у Компании продукцию на 100 очков однократно, или набрать 150 очков в течение календарного месяца.

После этого включается система накопления очков от собственных закупок и суммирование очков от закупок привлеченных им людей.

Примечание.

*При первой единовременной закупке “Консультанта” на 250 очков (**не трансферт**), он получает ***подарок от Компании “Динамический крем”**.*

*Данный подарок от Компании выдается для “Консультанта” и в дальнейшем, при единократной закупке на 300 очков (**не трансферт**).*

(В случае объявления компанией промоушена, в текущем месяце, на продукт, очковая стоимость которого выше данного подарка, консультанту дается возможность на право выбора.)

“Консультант” получает вознаграждение от компании – **“Консультант – Бонус”***.

“Консультант – Бонус” - это **10%** ежемесячно, от заказов со всего своего первого поколения, с учетом, что он обязан ежемесячно сделать 100 личных очков (*не трансферт*).

Условие начисления этого бонуса:

1. Подписать нового консультанта с накопительной программой (100 очков единовременно) в первое поколение (без трансферта).
2. За очки сделанные до накопительной программы бонус не начисляется.
3. Бонус начисляется с заказов дистрибьютора (в последующие месяцы), сумма которых составит не менее 100 очков в текущем месяце (без трансфертов).

*Первым месяцем будет считаться месяц открытия накопительной программы непосредственно получателем **“Консультант–бонуса”**.*

*Для новичка, который откроет накопительную программу с помощью трансферта от своего спонсора, первым месяцем получения **“Консультант–Бонуса”**, будет считаться следующий месяц, после открытия накопительной программы.*

С очков, которые протрансферены, бонус не выплачивается.

Условия, отмеченные «*» не работают на территории Украины.

- **“Менеджер”** – это второй статус М. П.

Для достижения этого статуса **необходимо выполнить квалификацию “Менеджера”**.

Первый путь – набрать суммарно 1000 групповых очков, будучи “Консультантом” (учитываются будут как собственные очки, так и очки подписанных Вами “Консультантов” и т.д.).

Последующие заказы Вы будете производить по цене **“Менеджера”**, со скидкой **33%** независимо от объема закупок;

Второй путь – купить стартовый набор и сделать один заказ на **700 очков**.

Этот заказ будет принят **сразу по цене “Менеджера”**, т.е. со скидкой 33%, а в компьютере у Вас появится 700+300=1000 очков.

(300 очков полученные в подарок, не идут в групповой объем спонсора и за них не начисляются бонусы и комиссионные).

*А также получит подарок от Компании ***“Крем Солярис”**.*

После даты квалификации “Менеджера”, при единоразовой закупке на 300 очков (*не трансферт*), он получает подарок от Компании ***“Крем Солярис”**.

(В случае объявления компанией промоушена, в текущем месяце, на продукт, очковая стоимость которого выше данного подарка, “Менеджеру” дается возможность на право выбора.)

“Менеджер” получает комиссионное вознаграждение в размере 13% с общих закупок своей сети от дистрибьюторов в статусе “Консультант”.

Так же ему будет начисляться * **“Консультант–Бонус”**.

“Консультант–Бонус” – 6,6% ежемесячно, от заказов со всего своего первого поколения, с учетом, что он обязан ежемесячно сделать 100 личных очков.

Примечание:

Программа **“Консультант – Бонус”** рассчитана для консультантов и менеджеров, до получения статуса **“Директор”**.

Условия, отмеченные «*» не работают на территории Украины.

- **“Директор”** – это третий статус М. П.

Для достижения этого статуса необходимо выполнить квалификацию “Директора”.

Её можно выполнить двумя путями:

Первый путь – набрать суммарно **4.500** групповых очков, будучи “Менеджером” (учитываться будут как собственные очки, так и очки подписанных Вами консультантов и т.д.).

Последующие заказы Вы будете производить по цене **“Директора”**, со **скидкой 40%**, независимо от объёма закупок;

Второй путь – купить стартовый набор и сделать один заказ на **3.000 очков**.

Этот заказ будет принят **сразу по цене “Директора”**, т.е. со скидкой 40%, **а также получите подарок от компании * “Крем Солярис” и “Динамический крем”**.

Последующие заказы Вы будете производить по цене **“Директора”** со скидкой 40%, независимо от объёма закупок.

“Директор” получает бонус от первого, появившегося у него **“Директора”**, при выполнении директорской нормы в 1.000 очков, а не 1.500 очков.

Льгота дается один раз на 3 месяца, со следующего месяца, после появления первого **“Директора”**. Льгота не зависит от количества вновь появившихся **“Директоров”** в этой организации за этот период.

- **“Директор”** получает комиссионное вознаграждение:

1. 7% с общих закупок своей сети от дистрибьюторов в статусе “Менеджер”.
2. 20% с общих закупок своей сети от дистрибьюторов в статусе “Консультант”.

При условии 100 личных очков.

- “Директор” получает бонус от своих “Директоров” по М. П. (условия получения 1.500 групповых и 100 личных).

Условия: отмеченные «*» не работают на территории Украины.

Внимание!!!

Отменяется понятие “Сжатие очков” для расчета “Директорской” нормы (1500 очков).

Для расчета бонусов - понятие “сжатие” остается в силе.

**Предлагается новая карьерная лестница
для статусных Директоров.**

<u>Статус</u>	<u>Global VP</u>	<u>Кол.раб. веток в I поколении</u>	<u>% с глубины</u>
Групп Директор	5.000	2	2 с 5
Ведущий Директор	15.000	3	0,5 с 6
Мастер Директор	25.000	4	1 с 6
Янтарный Директор	35.000	5	0,5 с 7
Серебряный Директор	50.000	6	1 с 7
Рубиновый Директор	75.000	7	0,5 с 8
Золотой Директор	100.000	8	1 с 8
Сапфировый Директор	250.000	8 + 1 “мастер”	0,5 с 9
Платиновый Директор	400.000	9 + 2 “мастер”	1 с 9
Бриллиантовый Директор	750.000	10 + 4 “мастер”	0.5 с 10
Президент Директор	1.000.000	12 + 6 “мастер”	+ 0,5%

С 1-го февраля 2013 года

Вводится корректировка расчета:

1. Программы “Жилищный бонус” и “Автомобильный бонус” для статусов:

- за статус “**Янтарный** Директор” будет начисляться - 1 очко,
- за статус “**Рубиновый** Директор” будет начисляться - 2 очка,
- за статус “**Сапфировый** Директор” будет начисляться - 3 очка.

2. Программы “Трехнедельный промоушен” и “Платинум”.

При условии подписания единоразового “Директора” на 3.000 очков. Эти 3.000 очков входят в объем вышестоящего “Директора”, но они не принимаются для расчета программы “Трехнедельный промоушен” и программы “Платинум”.