



Рабочая тетрадь

Вебинар 2

Инструмент планирования дохода

Маркетинг-план

Маркетинг-план. Терминология

Наставник – человек, который привел Вас в Компанию Faberlic и помог организовать работу на первых порах

Консультант – человек, который регулярно размещает заказ на сумму 50 и более баллов

Консультант 1 уровня – те люди, которых вы лично привели в Компанию

Структура – группа Консультантов, привлеченных в Компанию лично вами и вашими Консультантами

Балл – числовой показатель, который присваивается Компанией каждому товару Faberlic

Личный объем(ЛО) – объем продукции, приобретенной лично Консультантом в течение расчетного периода

Объем Личной группы (ОЛГ) – сумма Личных объемов (ЛО) Консультантов вашей Личной группы (ЛГ) и вашего Личного объема (ЛО) (за исключением 23%-х групп)

Объемная скидка – вознаграждение от Компании, размер которого зависит от Объема продаж (ОП)

Источники дохода

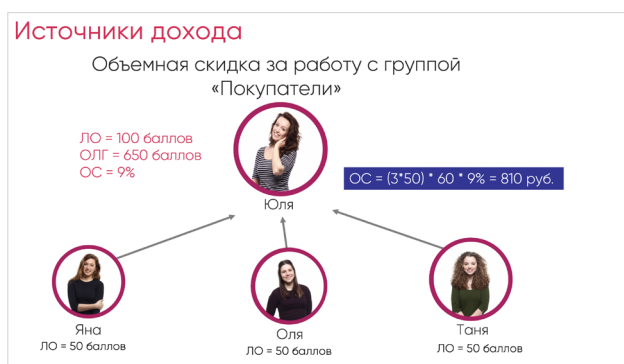
Маркетинг-план

$$ОС = ОЛГ * 60 * ОС\%$$

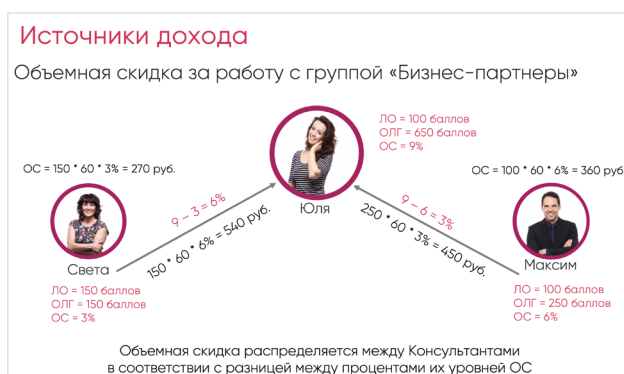
Звание	ЛО (Балл)	ОЛГ (Балл)	Количество 23% групп в 1 линии	Размер ОС (%)	Сумма начислений на группу
Привилегированный покупатель	-	менее 100		0%	0
Консультант	50	100	-	3%	100*60*3% = 180 руб. 199*60*3% = 358 руб.
Старший Консультант	50	200	-	6%	200*60*6% = 720 руб. 599*60*6% = 2156 руб.
Лидер	50	600	-	9%	600*60*9% = 3240 руб. 999*60*9% = 5394 руб.
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	0	23%	

1. Доход от личных продаж
2. Вознаграждение за личный заказ
3. Объемная скидка - вознаграждение за работу с группой:

Группа покупателей



Бизнес-партнеры



Участие в акциях и программах Компании



3 шага к успеху



