

Маркетинг-план Faberlic

Термины

Привилегированный покупатель – человек, зарегистрированный в Компании Faberlic, имеющий свой регистрационный номер и право приобретения продукции со скидкой.

Консультант – привилегированный покупатель, начавший участвовать в маркетинг-плане Faberlic.

Регистрационный номер – уникальный номер, присваиваемый каждому Консультанту при регистрации в Компании.

Наставник – тот, кто сделал личный заказ и пригласил Консультанта к сотрудничеству с Компанией. Консультант становится Наставником для тех, кого лично привлекает к сотрудничеству с Компанией.

Консультант первого уровня – тот, кого вы лично пригласили к сотрудничеству с Компанией.

Консультант второго уровня – Консультант, приглашенный к сотрудничеству с Компанией вашим консультантом первого уровня.

Структура – бизнес-организация, состоящая из Консультантов, привлеченных к сотрудничеству с Компанией лично вами и вашими Консультантами. Размер структуры неограничен.

Балл (Б) – единица измерения, которая используется при подсчетах результатов работы Консультанта. Она соответствует определенному объему приобретенной продукции. Баллы начисляются Консультанту на его уникальный регистрационный номер. Компания оставляет за собой право вносить изменения в стоимость балла для расчета объемной скидки.

Расчетный период – период действия одного каталога, устанавливаемый Компанией.

Личный объем (ЛО) – объем продукции, лично приобретенной Консультантом в расчетном периоде. Рассчитывается в баллах и рублях.

Объем продаж (ОП) – объем приобретенной продукции за расчетный периода. Рассчитывается в баллах и рублях.

Личная группа (ЛГ) – часть вашей структуры, состоящая из всех Консультантов, привлеченных к сотрудничеству с Компанией лично вами и вашими Консультантами за исключением тех Консультантов (и их структур), чей групповой объем (ГО) соответствует 23% объемной скидке (ОС).

Объем личной группы (ОЛГ) – сумма Личных объемов (ЛО) Консультантов вашей Личной группы (ЛГ) и вашего Личного объема (ЛО) в расчетном периоде. На основании объема Личной группы (ОЛГ) определяется процент Объемной скидки (%ОС) – от 3% до 23%.

Групповой объем (ГО) – сумма личных объемов (ЛО) Консультантов всей вашей структуры (включая нижестоящие 23% группы) в расчетном периоде. На основании группового объема (ГО), выраженного в баллах (Б), рассчитываются Директорские бонусы структуры в расчетном периоде.

Объемная скидка (ОС) – размер вознаграждения, начисленного лично вам в зависимости от объема продаж вашей Личной группы (ОЛГ). ОС начисляется за ваш Личный объем плюс разница между % вашего уровня ОС и уровня ОС Консультантов вашей Личной группы (ЛГ) от 3% до 23%.

Директор – Консультант, выполнивший условия квалификации на присвоение звания не менее 8 раз в течение года. Звание Директора закрепляется на один год. Если оно не подтверждается, закрепление снимается.

Квалификация – выполнение Консультантом условий присвоения звания Директор и выше не менее 8 расчетных периодов не подряд в течение года.

Открытая квалификация – выполнение Консультантом условий присвоения звания Директор и выше хотя бы в одном расчетном периоде.

Закрытая квалификация – выполнение Консультантом условий присвоения звания Директор и выше 8 расчетных период не подряд в течение года.

Квалификационный бонус – это единовременная выплата, вознаграждение, начисляемое Компанией Консультантам за достижение новых званий, начиная со звания Директор.

Бонус «Быстрый старт» - это единовременная выплата, вознаграждение нового Консультанта за быстрый рост структуры, т.е. выполнение фактического звания Директор и выше по дополнительным условиям Компании. Условия бонуса «Быстрый старт» и суммы вознаграждения устанавливаются Компанией и могут меняться.

Бонус развития – ежегодная выплата, дополнительное вознаграждение, начисляемое Компанией Консультантам в звании Бриллиантовый директор и выше за рост новых Директоров в структуре в течение года до следующего Бриллианта.

Бриллиантовая ветвь – ветвь Консультанта вашей структуры, в которой на одном из уровней есть Бриллиантовый директор.

Бриллиантовая ветвь 1-го уровня - Консультант первого уровня вашей структуры, имеющий закрепленное звание Бриллиантовый директор.

Этический кодекс Компании – правила работы и нормы поведения, которым должен следовать каждый Консультант.

Семейный контракт – регистрация на 1 номер двух родственников, один из которых является первым Держателем номера, другой – вторым Держателем номера. В семейный контракт могут быть внесены прямые близкие родственники.

Доходы Лидеров

Доход каждого Консультанта складывается из нескольких составляющих и зависит от того, в каком звании он находится.

Объемная скидка (ОС) — это вознаграждение, размер которого зависит от объема продаж (ОП) вашей личной группы (ЛГ) и вашего личного объема (ЛО). Ваша объемная скидка — это ОС за ваш личный объем плюс разница между % вашего уровня ОС и уровня ОС ваших Консультантов.

Обязательным условием начисления объемной скидки является требование выполнения личного объема не менее 50 баллов на всех уровнях скидок.

Расчет объемной скидки:

1 балл = 60 руб.

Стоимость закупки 1 балла = от 75 до 150 руб.

Таблица 1
Условия получения звания, размер объемной скидки и единовременных
Квалификационных бонусов

Звание	ЛО (Балл)	ОЛГ (Балл)	Кол-во 23% групп в 1-й линии	Из них Бриллиантовых ветвей 1-го уровня	Размер ОС (%)*	Единовременный квалификационный бонус, руб.
Привилегированный покупатель	-	менее 100		-	0%	-
Консультант	50	100**	-	-	3%	-
Старший Консультант	50	200	-	-	6%	-
Лидер	50	600	-	-	9%	-
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%	55 000
Старший Директор	50	5000/ 2000***	0/1***	-	23%	27 500
Серебряный Директор	50	1500	2	-	23%	110 000
Золотой Директор	50	1000	3	-	23%	165 000
Рубиновый Директор	50	1000	4	-	23%	220 000
Бриллиантовый Директор	50	1000	6	-	23%	330 000
Элитный Директор	50	1000	9	-	23%	500 000
Национальный Директор	50	1000	12	-	23%	1 000 000
Старший Национальный Директор	50	1000	15	-	23%	1 250 000
Международный Директор	50	1000	18	-	23%	1 500 000
Старший Международный Директор	50	1000	21	-	23%	1 750 000
Партнер	50	1000	24	-	23%	5 500 000
Старший Партнер	50	1000	24	6	23%	8 000 000
Управляющий Партнер	50	1000	24	12	23%	14 000 000

Национальный Партнер	50	1000	24	18	23%	21 000 000
Международный Партнер	50	1000	24	24	23%	40 000 000
Генеральный Партнер	50	1000	30	30	23%	55 000 000

* Процент ОБЪЕМНОЙ СКИДКИ (%ОС) определяется на основании ГРУППОВОГО ОБЪЕМА (ГО), выраженного в БАЛЛАХ (Б). Для уровней от 3% до 19% ГО=ОЛГ, для уровня 23% ГО должен быть не менее 3 000 баллов.

** Расчет ОБЪЕМНОЙ СКИДКИ выполняется при условии ОЛГ не менее 100 баллов и ЛО не менее 50 баллов.

*** Для квалификации на звание **Старший Директор** необходимо стать наставником одной 23% группы с объемом личной группы (ОЛГ) 2 000 баллов и более, либо выполнять требование к объему личной группы (ОЛГ) 5 000 баллов. В случае если Консультант ранее достигал звания Директор, выплата Квалификационного бонуса составит 27 500 руб. Начиная со звания Серебряный Директор, ранее выплаченные суммы Квалификационных бонусов не вычитаются.

ДИРЕКТОРСКИЕ БОНУСЫ

Для Консультантов, достигших уровня Кандидата в Директора и выше, Компания предусмотрела Директорские бонусы, которые начисляются по результатам работы вашей структуры и вас лично каждый расчетный период. Размер бонусов и условия их начисления приведены в Таблице 2.

Бонусы начисляются со ВСЕХ ваших нижестоящих 23% групп, начиная с уровня, предусмотренного правилами для этого вида бонуса. Расчет идет до тех групп, которые являются 23% группами аналогичного уровня для нижестоящего Консультанта вашей структуры, выполнившего квалификацию на получение этого вида бонуса. Таким образом, с одной и той же 23% группы вы можете получать все виды бонусов, но каждый вид бонуса с каждой структуры может получать только один Консультант.

Для начисления **Директорских бонусов в полном объеме** необходимо иметь ОЛГ не менее 3 000 баллов. Необходимый ОЛГ, указанный в таблице 1, – предельно допустимый уровень ОЛГ необходимый для начисления директорского бонуса в расчетном периоде.

Таблица 2. Размер Директорских бонусов и условия их начисления

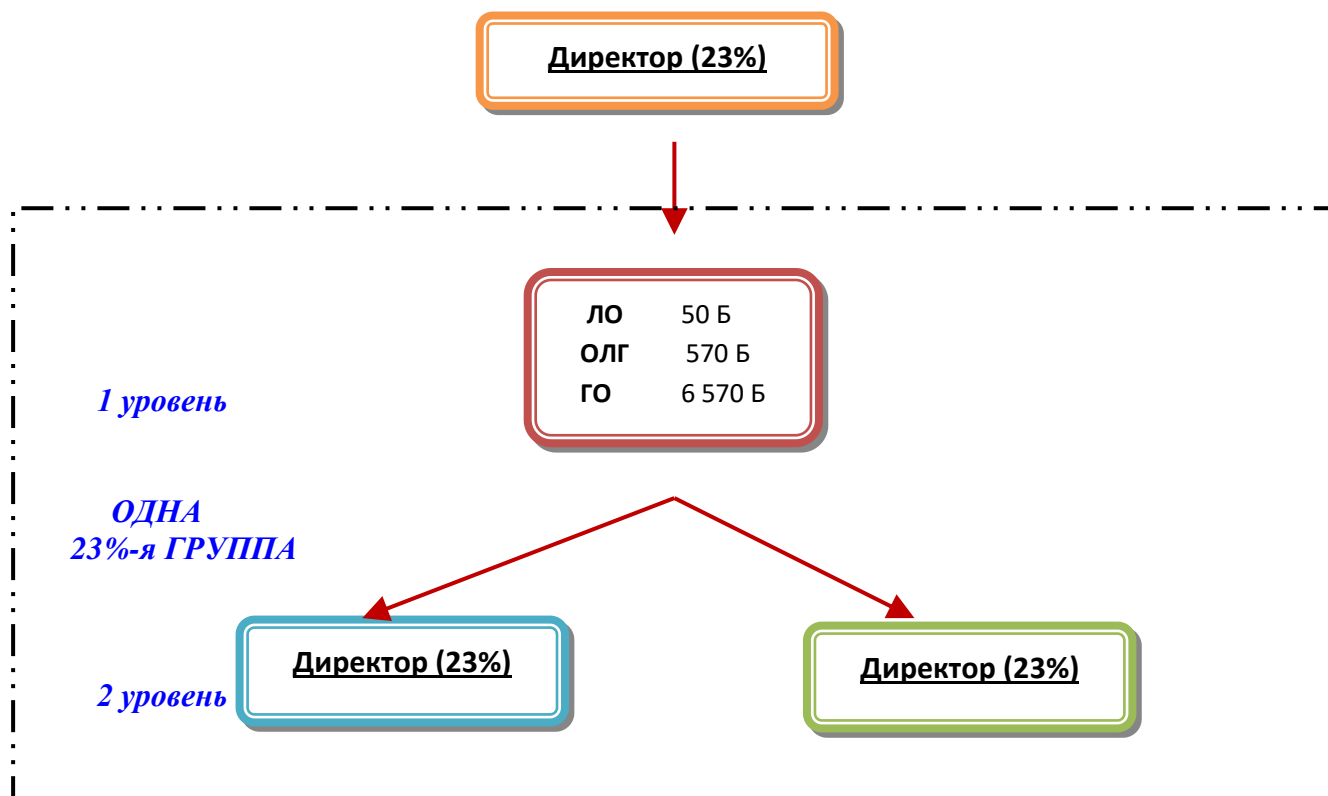
Количество 23% Групп в ПЕРВОМ УРОВНЕ	0	1	2	3	4	6	9	12-24
Необходимый ОЛГ	3 000 Б	2 000 Б	1 500 Б	1 000 Б	1 000 Б	1 000 Б	1 000 Б	1 000 Б
1 уровень Директорский бонус		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
2 уровень Серебряный бонус			1%	1%	1%	1%	1%	1%

3 уровень Золотой бонус		0,50%	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%
4 уровень Рубиновый бонус			0,250%	0,250%	0,25%	0,25%
5 уровень Бриллиантовый бонус				0,125%	0,125%	0,125%
6 уровень Элитный бонус					0,0625%	0,0625%
7 уровень Партнерский бонус						0,031%

Директорские бонусы начисляются в случае, если ваш ЛО составляет 50 баллов и более, а ваша личная группа поддерживает объем продаж в соответствии с требованиями маркетинг-плана. Директорские бонусы начисляются в полном объеме, если объем вашей личной группы (ОЛГ) составляет не менее 3 000 баллов, и частично, если ОЛГ составляет менее 3 000 баллов.

Количество уровней, с которых начисляются Директорские бонусы, определяется каждый расчетный период в зависимости от того, сколько Консультантов в первой линии Директора достигли уровня 23% скидки. Начисление Директорских бонусов происходит каждый расчетный период.

Пример расчета 23% группы первого уровня для звания:



Квалификационные бонусы

Для достойной оценки достигнутых результатов в Faberlic существуют единовременные Квалификационные бонусы для Директоров всех уровней (см. таблицу 1).

Квалификационные бонусы перечисляются Директору только при открытии «Договора на оказание услуг», к списанию в заказах квалификационный бонус не доступен.

Для получения каждого из единовременных Квалификационных бонусов Директору необходимо **квалифицироваться на соответствующее звание**.

Обратите внимание:

- В случае если Консультант в звании **Старший Директор** ранее достигал звания Директор, выплата Квалификационного бонуса составит 27 500 руб.
- Начиная со звания Серебряный Директор, ранее выплаченные суммы Квалификационных бонусов не вычитаются.

Например, вы были Старшим Директором с одной 23% группой. Далее вы стали Серебряным Директором с двумя 23% группами. Ваш Квалификационный бонус составит 110 000 руб. за прирост всего одной новой 23% группы.

Если вы станете Золотым Директором с тремя 23% группами, вы получите уже 165 000 руб. за прирост всего одной 23% группы.

Квалификация на директорские и партнерские звания

Для квалификации на звание **Директор** необходимо в течение любых восьми периодов за последний год удерживать ГО и ЛО, соответствующие уровню объемной скидки (ОС) в 23%, а именно выполнять требование к объему личной группы (ОЛГ) в 3 000 баллов и более и личному объему (ЛО) в 50 баллов и более. Количество расчетных периодов в году устанавливает Компания. Год учитывается с момента открытия квалификации минус один период.

Для квалификации на звание **Старший Директор** необходимо выполнять требование к личному объему (ЛО) в 50 баллов и объему личной группы (ОЛГ) в 5 000 баллов и более, либо стать Наставником одной 23% группы в первой линии и выполнять требование к объему личной группы (ОЛГ) в 2 000 баллов и более.

Для квалификации на звание **Серебряный Директор** и выше вам необходимо в течение любых восьми периодов в течение года выполнять условия по количеству 23% групп в первой линии, а также по количеству баллов личного объема и объема личной группы (см. таблицу 1).

Звание, по которому начислен Квалификационный бонус, закрепляется на год (количество годовых кампаний может меняться).

Бонус стабильности

Бонус стабильности начисляется Консультанту при выполнении следующих условий:

- Консультант находится в звании Директор и выше;
- Удерживает свое звание, не ниже закрепленного и личный объем не менее 100 баллов в течение 8 расчетных периодов подряд.

Бонус стабильности начисляется 2 раза за год. При повышении звания чаще чем 2 раза за год выполняется доплата до более высокого звания по следующей квалификации.

Сумма Бонуса стабильности для Консультантов в звании:

Директор	5 500 рублей
Старший Директор	8 250 рублей
Серебряный Директор	11 000 рублей
Золотой Директор	16 500 рублей
Рубиновый Директор и выше	22 000 рублей

Бонус развития

Бонус развития в размере 30% от суммы всех квалификационных бонусов, выплаченных за год за новые звания Консультантам структуры, будет начислен Консультанту, выполнившему все требования Маркетинг-плана для званий Бриллиантовый Директор и выше.

Бонус развития рассчитывается по всей структуре Бриллиантового директора и выше до первого нижестоящего Консультанта в звании Бриллиантовый Директор.

Бонус развития для новых Бриллиантовых Директоров рассчитывается с расчетного периода, в котором присвоено звание Бриллиантовый Директор (т.е. рассчитан Квалификационный бонус).

Бонус развития рассчитывается Консультанту при выполнении следующих условий:

- Лидер сохраняет свое звание, но не ниже Бриллиантового Директора по итогам последнего расчетного периода квалификации (13-й расчетный период в году);
- Суммарно у Консультанта должно прибавиться восемь 23% групп в первом уровне за квалификационный период по сравнению с количеством 23% групп в сравнительном периоде, который устанавливается Компанией.
- Выполнение личного объема (ЛО) – 100 баллов в каждом расчетном периоде в течение года.
- Бонус выплачивается только за тех Консультантов-Директоров, получивших Квалификационный бонус, которые подтвердили звание в одном из 2-х последних периодов за время квалификации (12-й или 13-й расчетный период в году).

Бонус материнства и усыновления

Бонус материнства и усыновления рассчитывается при выполнении следующих условий:

- На момент рождения ребенка Консультант находится в звании Вице-директор и выше (ОЛГ от 1 500 баллов, уровень скидок 15%-23%) минимум 8 периодов за последний год до рождения ребенка;
- Начисления осуществляются на новорожденного ребенка в течение года после рождения при условии выполнения Личного объема (ЛЮ) не менее 50 баллов в расчете.

Сумма бонуса материнства и усыновления для детей, рожденных со 2 марта 2015 года установлена:

- **1 500 руб.** за расчетный период в течение года, если в семье появился первый ребенок;
- **3 000 руб.** за расчетный период в течение года, если в семье появился второй, третий и последующие дети, если старшие дети в семье не достигли 14 лет;

Бонус «Быстрый старт»

Бонус «Быстрый старт» – это бонус за стремительное развитие бизнеса в Компании.

Новые консультанты, быстро достигшие званий Директор, Старший Директор, Серебряный Директор и последующие квалификационные звания в короткие сроки, могут получить дополнительный единовременный бонус от компании за «Быстрый старт».

Условия бонуса «Быстрый старт» доступны на сайте, он устанавливается Компанией и может быть изменен.

Бонус «Быстрый старт» выплачивается только на основании «Договора на оказание услуг» после проверки выполнения условий установленной программы.

Примечание

Доход каждого Консультанта складывается из 2 составляющих: прибыли от личных продаж и вознаграждения за работу структуры. Все виды вознаграждения за работу структуры, кроме квалификационного бонуса и бонуса «Быстрый старт» являются скидкой на приобретение продукции.

Все виды выплат Предприниматели-зарегистрированные Консультанты могут получать на расчетные счета, заключив Договор на оказание услуг по продвижению, стимулированию, поддержанию и расширению сбыта, увеличению объемов продаж Компанией продукции.