

МАРКЕТИНГ-ПЛАН FABERLIC

Представляем Вашему вниманию Маркетинг-план Faberlic, который действует на территории Республики Беларусь.

1. ТЕРМИНЫ

ПРОДУКЦИЯ – продукция, реализуемая Компанией- ИООО «Фаберлик-РБ» на интернет-сайте Компании.

ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ – покупатель Продукции, привлеченный Зарегистрированным Покупателем и зарегистрированный в базе данных Компании.

КОНСУЛЬТАНТ – ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ, начавший участвовать в Маркетинг-плане Компании Faberlic.

РЕГИСТРАЦИОННЫЙ НОМЕР - уникальный номер, присваиваемый каждому зарегистрированному покупателю при регистрации на сайте Faberlic.

КОНСУЛЬТАНТ 1-го уровня – Зарегистрированный Покупатель, указавший при регистрации в базе данных Компании ваш регистрационный номер.

КОНСУЛЬТАНТ 2-го уровня – Зарегистрированный Покупатель, указавший при регистрации в базе данных Компании регистрационный номер вашего Консультанта 1-го уровня.

КОНСУЛЬТАНТ N-го уровня - Зарегистрированный Покупатель, указавший при регистрации в базе данных Компании регистрационный номер вашего Консультанта (N-1) уровня.

НАСТАВНИК – ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ, кто лично пригласил вас к регистрации в базу данных Компании Faberlic. В свою очередь, Зарегистрированный Покупатель (любого уровня) становится Наставником для тех ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ, которые указали его индивидуальный регистрационный номер при регистрации в базе данных Компании.

ЛИЧНАЯ ГРУППА (ЛГ) – часть Вашей Структуры, состоящая из всех Зарегистрированных Покупателей любого уровня, привлеченных к регистрации в Компанию Faberlic лично вами и вашими Консультантами, за исключением тех Консультантов (и их структур), чей ГРУПОВОЙ ОБЪЕМ (ГО) соответствует 23% ОБЪЕМНОЙ СКИДКЕ (ОС).

БАЛЛ (Б) – единица измерения, используется при подсчетах результатов работы Консультанта и его Структуры, соответствующая определенному объему приобретенной продукции. Количество Баллов присваивается каждому продукту и устанавливается Компанией. Точное количество баллов на продукт в расчетный период указывается на сайте Компании faberlic.by. Баллы начисляются Консультанту на его индивидуальный регистрационный номер*.

РАСЧЕТНЫЙ ПЕРИОД (КАМПАНИЯ) – период времени, в течение которого действует каталог (каталоги) Продукции. Период действия каталога Продукции указывается на обложке каталога и сайте faberlic.by.

ЛИЧНЫЙ ОБЪЕМ (ЛО) ЗАРЕГИСТРИРОВАННОГО ПОКУПАТЕЛЯ (КОНСУЛЬТАНТА) – объем продукции, лично приобретенной вами в данном отчетном периоде, в Баллах и рублях.

ОБЪЕМ ЛИЧНОЙ ГРУППЫ (ОЛГ) – сумма Личного Объема (ЛО) и Личных Объемов (ЛО) Зарегистрированных Покупателей (Консультантов) **вашей ЛИЧНОЙ ГРУППЫ** в расчетном периоде в Баллах.

ГРУПОВОЙ ОБЪЕМ (ГО) – сумма Личного Объема (ЛО) и Личных Объемов (ЛО) Зарегистрированных Покупателей (Консультантов) **всей ВАШЕЙ СТРУКТУРЫ** (включая нижестоящие 23% группы) в данном отчетном периоде. На основании Группового Объема (ГО), выраженного в Баллах (Б), определяется процент Объема Вознаграждения (%ОВ) (от 3 % до 23%).

ОБЪЕМ ПРОДАЖ (ОП) – объем приобретенной продукции Зарегистрированным Покупателем (Консультантом) и его СТРУКТУРОЙ за отчетный период, в Баллах.

ОБЪЕМНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ (ОВ) – вознаграждение, размер которого зависит от Объема Продаж (ОП) Личной Группы (ЛГ) и Личного Объема (ЛО) за отчетный период. Объемное вознаграждение выплачивается Консультанту – Индивидуальному предпринимателю, заключившему договор с ИООО «Фаберлик-РБ» на оказание рекламно-информационных услуг.

ОБЪЕМНАЯ СКИДКА (ОС) – скидка КОНСУЛЬТАНТА, размер которой зависит от Объема Продаж (ОП) Личной Группы (ЛГ) и Личного Объема (ЛО) за отчетный период. Объемная скидка списывается при формировании Консультантом заказа (в момент его утверждения) в размере не превышающем 65% от стоимости всего заказа.

МАРКЕТИНГОВОЕ ЗВАНИЕ – статус, присваиваемый Компанией Зарегистрированному Покупателю в зависимости от выполненных им показателей ОЛГ, ЛО, иных предусмотренных настоящим положением показателей.

23% ГРУППЫ – Структура Зарегистрированного Покупателя (Консультанта любого уровня), чей Объем Личной Группы соответствует 7-му уровню Объема Вознаграждения (ОВ).

ДИРЕКТОР – КОНСУЛЬТАНТ, выполнивший условия квалификации на присвоение данного звания. Звание Директора присваивается на один год (19 расчетных периодов).

КВАЛИФИКАЦИЯ – выполнение КОНСУЛЬТАНТОМ условий присвоения звания ДИРЕКТОР и выше.

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 (восемь) РАСЧЕТНЫХ ПЕРИОДОВ за последние 19 (девятнадцать).

КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ БОНУС (единовременная выплата) – вознаграждение, начисляемое КОНСУЛЬТАНТАМ за достижения новых званий, начиная со звания ДИРЕКТОР.

БОНУС «БЫСТРЫЙ СТАРТ» – дополнительное вознаграждение, начисляемое в виде двойного Квалификационного бонуса Консультантам, достигшим в короткие сроки звания Директор, Старший Директор и Серебряный Директор.

ДИРЕКТОРСКИЙ БОНУС – дополнительное вознаграждение, начисляемое по результатам работы вашей структуры.

БОНУС РАЗВИТИЯ – дополнительное вознаграждение, начисляемое Консультантам в звании Бриллиантовый Директор и выше за прирост Директорских званий в первом Директорском уровне.

БРИЛЛИАНТОВАЯ ВЕТВЬ – ветвь Консультанта вашей структуры, в которой на одном из уровней есть Бриллиантовый Директор.

ЭТИЧЕСКИЙ КОДЕКС КОМПАНИИ – это 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 супруги или прямые близкие родственники.

ОПИСАНИЕ ДОХОДОВ НА КАЖДОЙ СТУПЕНИ ЛЕСТНИЦЫ УСПЕХА

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 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 равен 1,6 рублям**, цена закупки 1 балла равна 2 рубля или 4 рубля (в зависимости от категории продукции и действующих акций).

Таблица 1. Звания Консультантов, условия получения, размер объемной скидки и единовременных Квалификационных бонусов.

Звание	ЛО (Балл)	ОЛГ (Балл)	Количество 23% групп в 1-й линии	Из них Бриллиантовых ветвей	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%	1 450
Старший Директор	50	5000/ 2000**	0/1**	-	23%	725 (2175)***
Серебряный Директор	50	1500	2	-	23%	2 900
Золотой Директор	50	1000	3	-	23%	4 350
Рубиновый Директор	50	1000	4	-	23%	5 800
Бриллиантовый Директор	50	1000	6	-	23%	8 700
Элитный Директор	50	1000	9	-	23%	13 050
Национальный Директор	50	1000	12	-	23%	26 100
Старший Национальный Директор	50	1000	15	-	23%	32 650
Международный Директор	50	1000	18	-	23%	39 150
Старший Международный Директор	50	1000	21	-	23%	45 675
Партнер	50	1000	24	-	23%	145 000
Старший Партнер	50	1000	24	6	23%	208 800
Управляющий Партнер	50	1000	24	12	23%	365 400
Национальный Партнер	50	1000	24	18	23%	522 000
Международный Партнер	50	1000	24	24	23%	1 044 000
Генеральный Партнер	50	1000	30	30	23%	1 435 500

- * 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.
- ** 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 725 рублей***. 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 выплачиваются 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. ОЛГ, указанный в таблице 1 – минимально необходимый для получения звания и единовременной квалификационной выплаты.

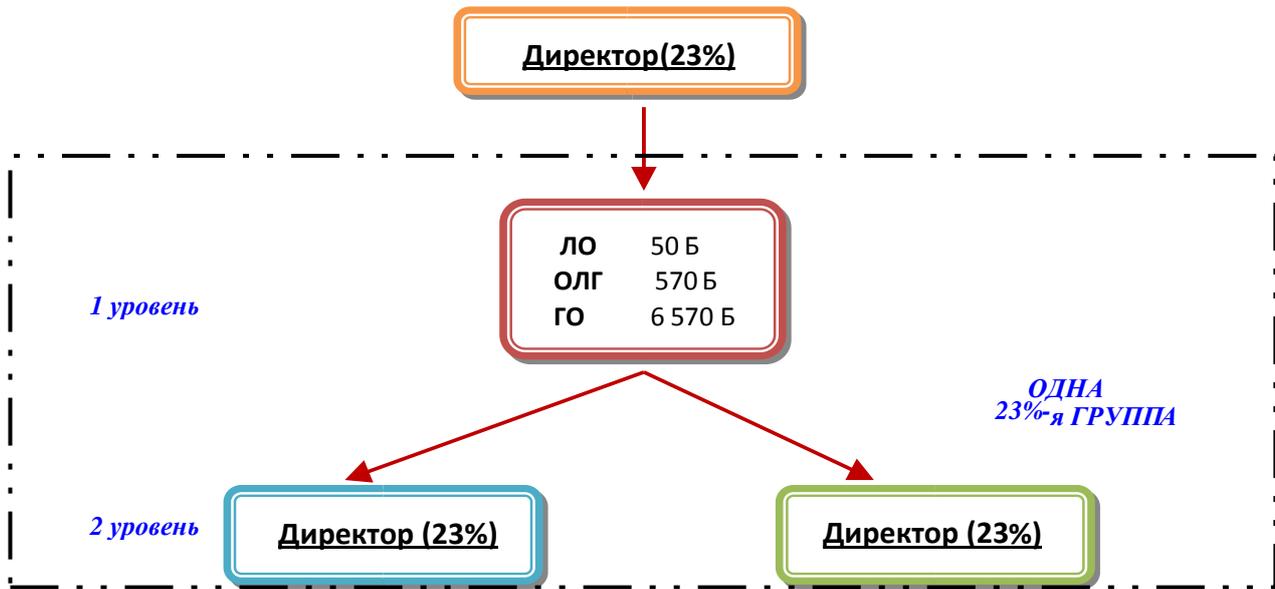
Таблица 2. Размер Директорских бонусов и условия их начисления

Количество 23% Групп в ПЕРВОМ УРОВНЕ	0	1	2	3	4	6	9	24
Необходимый ОЛГ	3 000 Б	2 000 Б	1 500 Б	1 000 Б				
1 уровень Директорский бонус		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
2 уровень и ниже Серебряный бонус			1%	1%	1%	1%	1%	1%
3 уровень и ниже Золотой бонус				0,50%	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%
4 уровень и ниже Рубиновый бонус					0,250%	0,250%	0,25%	0,25%
5 уровень и ниже Бриллиантовый бонус						0,125%	0,125%	0,125%
6 уровень и ниже Элитный бонус							0,0625%	0,0625%
7 уровень и ниже Партнерский бонус								0,031%

Директорские бонусы начисляются в случае, если ваш ЛО составляет 50Б 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.



КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ БОНУСЫ

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

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 725*** рублей.
- 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 2 900 рублей за прирост всего одной новой 23% группы. Если вы станете Золотым Директором с тремя 23% группами, вы получите уже 4 350 рублей за прирост всего одной 23% группы.

КВАЛИФИКАЦИЯ НА ДИРЕКТОРСКИЕ И ПАРТНЕРСКИЕ ЗВАНИЯ

Для квалификации на звание «Директор» вам необходимо в течение **любых 8 периодов из 19 последних** 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.

Для квалификации на звание «Старший Директор» вам 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 8 периодов из 19 последних** 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 (19 последующих периодов).

БОНУС СТАБИЛЬНОСТИ

Бонус стабильности выплачивается 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 периодов подряд.

Бонус стабильности начисляется два раза за год, при увеличении звания чаще чем два раза за год выполняется доплата до более высокого звания по следующей квалификации.

Сумма Бонуса стабильности для Консультантов в звании:

Директор	- 145 рублей
Старший Директор	- 217,5 рублей
Серебряный Директор	- 290 рублей
Золотой Директор	- 435 рублей
Рубиновый Директор и выше	- 580 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 звания «Бриллиантовый Директор» и выше.

Бонус развития рассчитывается по всей структуре 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. начислен Квалификационный бонус).

Бонус развития выплачивается Консультанту при выполнении следующих условий:

- Лидер сохраняет свое звание, но не ниже Бриллиантового Директора по итогам последнего расчетного периода квалификации;
- 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.
- Бонус выплачивается только за тех Консультантов, получивших Квалификационный бонус, которые подтвердили звание в одной из 2-х последних кампаний квалификационного периода.

БОНУС МАТЕРИНСТВА И УСЫНОВЛЕНИЯ

Бонус материнства и усыновления выплачивается Консультантам при выполнении следующих условий:

- на момент рождения ребенка Консультант находится в звании Вице-Директора и выше (ОЛГ от 1 500 баллов, уровень скидок 15%-23%) минимум 8 периодов из 19 последних;
- выплаты осуществляются на каждого родившегося ребенка 19 раз в течение года с момента рождения ребенка (ЛО Консультанта не менее 50 Баллов).

Сумма Бонуса материнства и усыновления для детей установлена:

- **40 рублей** за расчетный период, если в семье появился первый ребенок (годовой бонус **760 руб.**);
- **80 рублей** за расчетный период, если в семье появился второй, третий и последующие дети (годовой бонус **1 520 руб.**).

БОНУС БЫСТРЫЙ СТАРТ

«Быстрый старт» – это бонус за стремительное развитие бизнеса в Компании. Если вы достигаете званий Директора, Старшего Директора и Серебряного Директора в короткие сроки, вы можете получить дополнительный бонус «Быстрый старт».

Новые условия «Быстрого старта» действуют для Консультантов, зарегистрировавшихся в Компании с 15 мая до 1 октября 2017 года (с 8 по 14 периоды 2017 года).

В течение 9 периодов, начиная с момента регистрации, подтвердите любое новое звание (от Директора и выше) 2 раза подряд и получите бонус «Быстрый старт» по итогам 9-го расчетного периода после регистрации.

При достижении более высокого звания бонусы суммируются. Например, при подтверждении сразу звания Золотой Директор бонус «Быстрый старт» суммируется: **1 450 руб.** (за звание Директор) + **725 руб.** (Старший Директор) + **2 900 руб.** (Серебряный Директор) + **4 350 руб.** (Золотой Директор).

В следующие 9 периодов подтвердите звание еще 6 раз (в любых периодах) и получите квалификационный бонус за достигнутое звание!

Faberlic рекомендует Вам **личный план на год**, с помощью которого вы легко достигните блестящих результатов и значительно увеличите свой доход. Посмотрите, как работает «Быстрый старт» на примере Директора.

«Быстрый старт» Директора

Ваш средний доход за работу вашей команды в год: + 7 800 руб.

Ваш личный годовой доход составит: 1 450 руб. + 1 450 руб. + 7 800 руб. = 10 700 руб.



Подтверждая звание Директор, вы тем самым выстраиваете и укрепляете работу своей группы. А значит, и получаете доход за работу вашей команды.

ПРИМЕЧАНИЕ:

Объемная скидка (ОС) КОНСУЛЬТАНТА за работу СТРУКТУРЫ, кроме КВАЛИФИКАЦИОННОГО БОНУСА и БОНУСА «БЫСТРЫЙ СТАРТ», являются скидкой на приобретение продукции.

Объемное вознаграждение (ОВ) - ВСЕ виды выплат КОНСУЛЬТАНТ - Индивидуальный Предприниматель может получать на расчетный счет, заключив Договор на оказание рекламно-информационных услуг (по продвижению, стимулированию, поддержанию и расширению сбыта, увеличению объемов продаж продукции Компании).

Желаем вам успехов!

Достигайте наивысшего звания в Faberlic и осуществляйте все свои мечты!