

of **SECRET
BEAUTY**

Маркетинг-план

План вознаграждений Компании Secret of Beauty

2024



СОДЕРЖАНИЕ

1. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ.....	3
2. УСЛОВИЯ РЕГИСТРАЦИИ.....	4
3. СОСТОЯНИЕ СОГЛАШЕНИЯ.....	5
4. КВАЛИФИКАЦИИ. ЗВАНИЯ. НАГРАЖДЕНИЯ.....	6
5. ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ (РАСЧЁТ И ПОЛУЧЕНИЕ).....	7
Группа 1. Доходы от продажи продукции Клиентам. Бонус продаж.....	7
Подарочный счёт.....	7
Группа 2. Доходы от развития своей сбытовой сети.....	8
Бонус за структуру.....	8
Бонус роста.....	9
Бонус за квалификацию.....	11
Бонус лидера.....	12
Расчёт и получение вознаграждения.....	14
Компрессия.....	15
6. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВИДЫ СОТРУДНИЧЕСТВА.....	18
7. БИЗНЕС-ИНСТРУМЕНТЫ.....	19
8. ЭТИЧЕСКИЙ КОДЕКС КОНСУЛЬТАНТА.....	20

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

КОНСУЛЬТАНТ – человек, зарегистрированный в качестве Консультанта в системе Компании Secret of Beauty (на сайте skskin.ru), сделавший (и оплативший) первый заказ от 1000 баллов.

НАСТАВНИК - консультант, который пригласил Вас в бизнес и был указан при регистрации в системе skskin.ru, он всегда находится в Структуре выше Вас на один уровень.

ПОКОЛЕНИЕ – все Консультанты, у которых Вы являетесь Наставником, являются вашим первым поколением. Все Консультанты, чьими наставниками они являются, это Ваше второе поколение. И так далее.

НОВИЧОК – консультант Компании, который зарегистрирован в системе и приобрёл продукцию на 1000 баллов и более. Консультант считается Новичком единожды.

АКТИВНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ – консультант, делающий товарооборот на 500 баллов и более в один Расчётный период.

АКТИВНОСТЬ – товарооборот Консультанта равный 600 и более баллам в 6 ПОСЛЕДНИХ периодов.

СТРУКТУРА КОНСУЛЬТАНТА – точно определённая совокупность связей Консультантов в Компании по схеме «Наставник – Консультант» (древовидной формы).

РАСЧЁТНЫЙ ПЕРИОД – период, определённый системой для подсчёта проведённых баллов за заказы и расчёта вознаграждения. Данные начала и конца периода указаны в личном кабинете каждого Консультанта.

БАЛЛ – условная единица, используемая для расчёта вознаграждения Консультантов.

ЛИЧНЫЙ ОБЪЁМ (ЛО) - сумма баллов приобретенной и оформленной в системе skskin.ru продукции за Расчётный период.

СТРУКТУРНЫЙ ОБЪЁМ (СО) – сумма баллов всех заказов всех Консультантов структуры данного Консультанта за Расчётный период.

КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ ОБЪЁМ (КО) – сумма баллов всех проведённых заказов Консультантов структуры по 7-ми поколениям данного Консультанта за Расчётный период, включая его ЛО.

КВАЛИФИКАЦИЯ – статус Консультанта, определённый в расчётный период на основании его Личного и Структурного объёмов.

ЗВАНИЕ – высокий статус Консультанта, полученный за счёт выполнения в течение трех периодов подряд условий Квалификаций в соответствии с Маркетинг-планом.

СТРУКТУРНАЯ КВАЛИФИКАЦИЯ – особая «звёздная» Квалификация Консультанта Компании, отображающая его лидерские навыки, профессионализм и эффективность в передаче своих знаний и опыта в свою структуру.

ВНУТРЕННИЙ СЧЁТ (ВС) – счёт учёта в Системе реальной денежной задолженности Компании перед Консультантом, к которому прикреплен данный счёт. Счёт ведётся в условных единицах RUE.

1 RUE = 1 Российскому рублю. Средства с данного счёта могут использоваться для оплаты товаров и услуг Компании, обналичивания денежных средств, перевода между Консультантами Компании в системе. При обналичивании средств с ВС в валюте, отличной от Российского рубля, используется курс, установленный Компанией.

ДОХОДНЫЙ МУЛЬТИПЛИКАТОР – коэффициент равный 5, необходим для расчёта сумм дохода, зачисляемых на Внутренний счёт Консультанта.

ПОДАРОЧНЫЙ СЧЁТ – счёт, на который начисляются Консультанту подарочные рубли (GFT), которые могут быть использованы на приобретение безбалльной продукции по клиентской цене.



УСЛОВИЯ РЕГИСТРАЦИИ, или что необходимо знать вначале

Для того, чтобы стать Консультантом компании Secret of Beauty необходимо заключить соглашение о партнерстве – это внутренний договор между Консультантом и Компанией. Соглашение регистрируется на корпоративном сайте в личном офисе Вашего Наставника.

Для регистрации понадобятся:

- ✓ ФИО полностью;
- ✓ электронная почта;
- ✓ дата рождения;
- ✓ рабочий номер Вашего мобильного телефона;
- ✓ адрес проживания.

Человек может иметь одно действующее соглашение с компанией, заключить новое Консультант сможет только, аннулировав прежнее.

При регистрации каждый Консультант получает свой **уникальный ID** – Ваш личный регистрационный номер в системе. ID связан с номером Вашего мобильного телефона, указанного при регистрации. Необходим для входа в личный кабинет на сайте компании, пароль при регистрации приходит Вам sms – сообщением.

ПРЕИМУЩЕСТВА Консультанта Компании Secret of Beauty:

- ✓ 20% скидка на продукцию Компании;
- ✓ дополнительные подарки;
- ✓ право на участие в специальных акциях, путешествиях и событиях Компании в соответствии с заявленными условиями;
- ✓ обучение по продукции и маркетингу Компании;
- ✓ возможность построения структуры, участие в маркетинге и получения премиальных выплат от Компании.

ВАЖНО! Личный офис – это Ваш кабинет на сайте skskin.ru, в котором Вы можете видеть новости, статистику своей структуры, отслеживать статистику объемов, совершать электронные заказы и оперировать внутренними счетами (денежным и подарочным).

Пароль от личного офиса – конфиденциальная информация, которой должны владеть только Вы.

Компания гарантирует, что полученные данные, внесённые в собственное web-приложение Компании skskin.ru, не будут переданы третьим лицам. С помощью sms-уведомлений от портала компании на указанный номер мобильного телефона Консультанту будет поступать важная информация по:

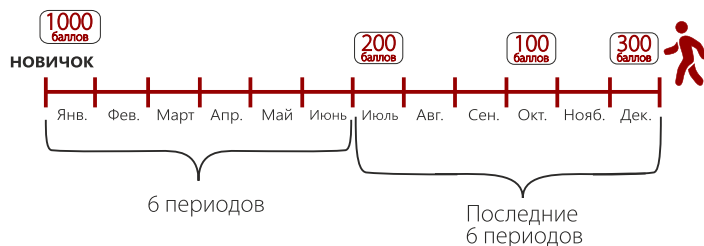
- ✓ авторизации на сайте и доступу к личному электронному офису (логин+пароль);
- ✓ начисленным премиям по итогам работы за период;
- ✓ уникальные пин-коды для получения выплат по маркетингу;
- ✓ уведомления об акциях и предложениях.

Скидка 20% предоставляется от установленной розничной цены в текущий период Активному Консультанту при соблюдении следующих условий:

- ✓ единовременный заказ на 1000 баллов (для Новичка или потерявшего Активность Консультанта);
- ✓ совокупный объем заказов на 600 баллов за 6 периодов;
- ✓ единовременный заказ в период от 100 баллов.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ: для сохранения права на скидку в 20% Консультант всегда обязан делать товарооборот на 600 баллов за ПОСЛЕДНИЕ 6 периодов! Периоды считаются от текущего к прошлому.

Пример:



Для получения выплат по нижестоящей структуре Консультант обязан быть в статусе **АКТИВНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ** и выполнять условия **АКТИВНОСТИ**.



СОСТОЯНИЕ СОГЛАШЕНИЯ

Каждое соглашение зарегистрированного в системе skskin.ru Консультанта может находиться в одном из 5 ключевых состояний:

- ✓ **Не подтвержденное заказом;**
- ✓ **Активное;**
- ✓ **Неактивное;**
- ✓ **Аннулированное;**
- ✓ **Расторгнутое.**

В зависимости от этих состояний, Консультант может иметь ограничения по доступному функционалу и информационному потоку.

Не подтвержденное заказом – начальное состояние для всех Соглашений, зарегистрированных в Системе. Действует до момента оплаты первого заказа в размере от 1000 баллов и более, а также Годового обслуживания и Партнерского пакета.

Активное – состояние, свойственное Консультантам, выполняющим Активность (600 баллов в 6 ПОСЛЕДНИХ периодов).

Данное состояние дает полный доступ к функционалу сайта.

Неактивное – состояние Консультанта, не выполнившего Активность за ПОСЛЕДНИЕ 6 периодов (суммарный объем заказов менее 600 баллов). Для активации соглашения необходимо оформить и оплатить заказ на 1000 и более баллов.

Аннулированное – состояние соглашения после 12 месяцев Неактивного состояния. Консультант с данным типом соглашения может быть перерегистрирован под другого Наставника.

Расторгнутое – состояние соглашения Консультанта, принятое по итогам Этической комиссии в связи с нарушениями правил работы в Компании. Для восстановления регистрации Консультанту необходимо обратиться в Компанию с заявлением, но не ранее чем через 12 периодов с момента расторжения.



КВАЛИФИКАЦИИ. ЗВАНИЯ. НАГРАЖДЕНИЯ.

Квалификация - Статус Консультанта, определённый в расчётный период на основании его Личного и Структурного объёмов, за который производятся выплаты согласно Маркетинг- плану. Квалификация может являться условием для выполнения определённых промоушенов, акций и участия в Событиях Компании.

Звание — статус Консультанта, подтверждающий высокий товарооборот структуры Консультанта.

Звание используется для разовых вознаграждений и поощрений, а также в качестве требования в различных промо-акциях.

Звание присуждается при выполнении условий Квалификаций на протяжении нескольких Периодов подряд:

Менеджер

Присваивается после трех Периодов выполнения Квалификации «Менеджер». Награждается бронзовой подвеской с логотипом компании.

Мастер

Присваивается после трех Периодов выполнения Квалификации «Мастер». Награждается серебряной подвеской с логотипом компании.

Вице-президент

Присваивается после трех Периодов выполнения Квалификации «Вице-президент». Награждается на Событии Компании позолоченной серебряной подвеской с логотипом компании.

Президент

Присваивается после трех Периодов выполнения Квалификации «Президент». Награждается на Событии Компании подвеской из золота 585 пробы с логотипом компании.

Серебряный президент

Присваивается после трех Периодов выполнения Квалификации «Серебряный Президент». Награждается на Событии Компании подвеской из родированного золота с логотипом компании.

Золотой президент

Присваивается после трех Периодов выполнения Квалификации «Золотой Президент». Награждается на Событии Компании подвеской из золота 750 пробы с логотипом компании.

Бриллиантовый президент

Присваивается после трех Периодов выполнения Квалификации «Платиновый Президент». Награждается на Событии Компании подвеской из родированного золота 750 пробы с логотипом компании.

Звания рассчитываются при закрытии Периода.

Полученное Звание сохраняется за Консультантом, но требует подтверждения не реже одного раза в три Периода выполнением условий соответствующей Квалификации либо выше.

Дополнительные условия для получения значка или подвески:

- ежемесячная активность от 500 баллов;
- выполнение условий Звезда;
- участие в мероприятиях Компании (онлайн и офлайн марафоны, ежегодный Бизнес-Драйв, планерки, президентские советы);
- не срывает важное правило.

Таблица квалификаций

Квалификация	Квалификационный объём
Менеджер	3 000
Мастер	10 000
Вице-президент	30 000
Президент	100 000
Серебряный президент	300 000
Золотой президент	900 000
Бриллиантовый президент	1 500 000



ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ (РАСЧЁТ И ПОЛУЧЕНИЕ)

Компания Secret of Beauty предоставляет своим Консультантам большие финансовые возможности, которые складываются из **двух групп премий и бонусов**.

Группа 1. Доходы от продажи продукции Клиентам Бонус – продаж

Доход Консультанта, полученный от реализации продукции Клиентам, равен **20% от стоимости реализованной продукции**.

Компания фиксирует для всех своих консультантов и дилеров единую розничную цену, по которой Клиент в любом городе может купить наш Продукт.

Одна из базовых привилегий консультантов – **скидка на продукт в размере 20%**, которая и является его доходом при продаже продукта Клиентам.

Подарочный счёт

Каждый Консультант имеет подарочный счёт, на который ему начисляются **бонусы**, именуемые в компании **GFT**.

Данный счёт пополняется Консультанту при выполнении следующих условий:

✓ Личный объём Консультанта по итогам расчётного периода составляет **2000 и более баллов**. При выполнении этого условия счет пополняется на **1800 GFT**.

✓ При участии в **специальных акциях**, в которых фигурирует получение GFT по итогам прошедшей акции.

Средства подарочного счёта могут использоваться для оплаты до 50% продукции в вашем заказе. Для этого необходимо оформить заказ, 50% и более которого Вы оплатите реальными деньгами (или с Внутреннего счёта), а остаток – с Подарочного счёта.

Несколько нюансов работы с подарочным счётом:

1. GFT списываются без скидки, по клиентской цене за продукт.
2. GFT можно оплатить не более 50% от заказа.
3. Средства с подарочного счёта не могут быть переведены другому Консультанту.
4. Приобретённая продукция с данного счёта в ЛО Консультанта не идёт.

ПРИМЕР 1

Продажа на **1000 единиц**. «Консультант Наталья за месяц продала 6 премиальных Литокомплексов.

Каждый премиальный Литокомплекс – это 169 баллов и стоит 1858 рублей по клиентской цене.

Чтобы посчитать какой доход получит Наталья от продаж, сначала посчитаем общий объём её личных продаж:

6 позиций по 169 единиц = 1014 единиц объёма, общая сумма продаж = 11 148 рублей.

Бонус продаж составит 20% от 11 148 руб. = 2 230 рублей.

Группа 1.1 Доходы от продаж продукции клиентам с инвайт-кодом.

Каждый консультант имеет персональный инвайт-код. Это персональная ссылка, которая находится в личном кабинете. При отправке Консультантом клиенту данной ссылки, клиент может зарегистрироваться на сайте skskin.ru. При регистрации Клиента по ссылке, оформлении первого всех последующих заказов Консультант получает следующие преимущества:

- ✓ Баллы на личный объём;
- ✓ 20% кешбэк от стоимости клиентского заказа на внутренний счет.



ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ (РАСЧЁТ И ПОЛУЧЕНИЕ)

Группа 1. Доходы от продажи продукции Клиентам Бонус – продаж

ПРИМЕР 2

Продажа на 2216 единиц. «Консультант Наталья за месяц продала 3 набора Science lab - GRAND эффект + 1 Литокомплекс «Деликат».

Каждый набор - это 716 баллов и стоит 10 074 рублей плюс Литокомплекс 68 баллов, 960 рублей по клиентской цене.

Чтобы посчитать какой доход получит Наталья от продаж, сначала посчитаем общий объём её личных продаж: 3 набора по 716 единиц = 2148 единицы объёма, плюс 1 Литокомплекс, 68 баллов суммарно 2 216 баллов на общую сумму продаж = 31 182 рубля.

Бонус продаж составит 20% от 31 182 руб. = 6 236 рублей.

Также Наталья получит на подарочный счёт **1800 GFT** за заказ равный 2000 (и более) баллов.

Итого, общий доход с продаж составит 8 036 рублей (или около 26%).

Группа 2. Доходы от развития своей сбытовой сети

В эту группу входят доходы за активную сетевую работу, которая состоит из нескольких составляющих:

- ✓ **БОНУС за СТРУКТУРУ**
- ✓ **БОНУС РОСТА,**
- ✓ **БОНУС за КВАЛИФИКАЦИЮ,**
- ✓ **БОНУС ЛИДЕРА,**
- ✓ А также – **подарки, ювелирные украшения, путешествия.**

БОНУС за СТРУКТУРУ – при наличии структуры по результатам периода активному Консультанту начисляются проценты от товарооборота нижестоящих активных Консультантов. Процент зависит от количества активных Консультантов в первой линии в данном периоде.

	1-2 активных Консультанта (с 1 – 3 уровень)	3-4 активных Консультанта (с 1 – 4 уровень)	5 и более активных Консультанта (с 1 – 6 уровень)
1 уровень	5%	5%	5%
2 уровень	5%	5%	5%
3 уровень	5%	5%	5%
4 уровень		5%	5%
5 уровень			5%
6 уровень			5%

Для расчета дохода – процент бонуса за структуру умножается на личный объем Консультантов в уровне структуры и доходный мультипликатор, который на текущий момент равен 5.



ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ (РАСЧЁТ И ПОЛУЧЕНИЕ)

Группа 2. Доходы от развития своей сбытовой сети

БОНУС РОСТА – в качестве награды за развитие своей первой линии Компания выплачивает активному Консультанту Бонус Роста – **15%** от всего личного объёма Консультантов всей его первой линии. Правило компрессии не распространяется на данный бонус.

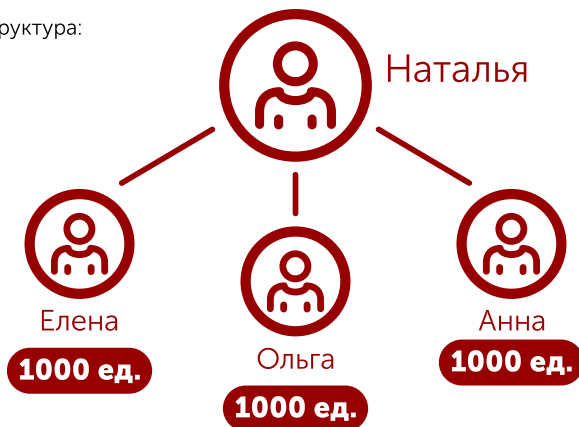
Пример: продолжаем историю Консультанта Натальи.

ПРИМЕР 1

«Трое знакомых, кому Наталья продала премиальные Литокомплексы, заинтересовались компанией Secret of Beauty и приняли решение зарегистрироваться и стать Консультантами.

После регистрации они также продали 9 знакомым продукцию Secret of Beauty, личный объём каждого Консультанта Натальи составил **1 000 единиц.**

У Натальи сформировалась следующая структура:



Так как Наталья имеет **статус «Активная»** (её личный объём более 500 единиц), то Компания выплачивает Наталье:

1. **Бонус за Структуру**, который рассчитывается следующим образом:

- У Натальи 3 активных Консультанта в 1 линии, значит доступна выплата в глубину до 4 уровня
- Общий объём первой линии составляет $3 * 1000 \text{ ед.} = 3000 \text{ ед.}$
- $5\% * 3000 \text{ ед.} * 5$ (доходный мультипликатор) = 750 руб.

2. **Бонус Роста**, который рассчитывается следующим образом:

- Общий объём первой линии составляет $3 * 1000 \text{ ед.} = 3000 \text{ ед.}$
- $15\% * 3000 \text{ ед.} * 5$ (доходный мультипликатор) = 2250 руб.



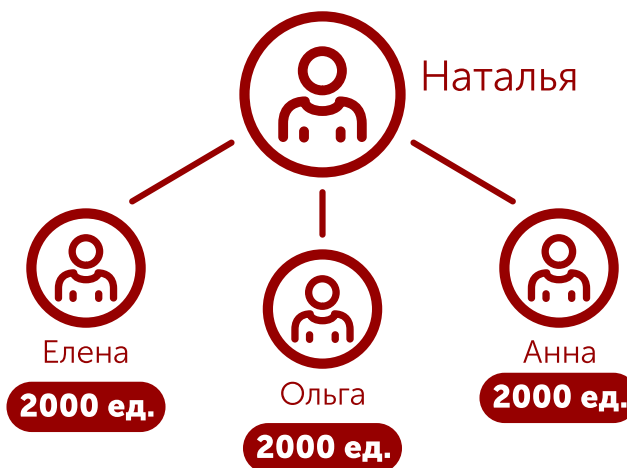
ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ (РАСЧЁТ И ПОЛУЧЕНИЕ)

Группа 2. Доходы от развития своей сбытовой сети

ПРИМЕР 2

«Трое знакомых, кому Наталья продала наборы, заинтересовались компанией Secret of Beauty и приняли решение зарегистрироваться и стать Консультантами.

После регистрации они также продали 9 знакомым продукцию Secret of Beauty, личный объём каждого Консультанта Натальи составил **2 000 единиц.**



Так как Наталья имеет статус **«Активная»** (её личный объём более 500 единиц), то Компания выплачивает Наталье:

1. **Бонус за Структуру**, который рассчитывается следующим образом:

- У Натальи 3 активных Консультанта в 1 линии, значит доступна выплата в глубину до 4 уровня
- Общий объем первой линии составляет $3 * 2000 \text{ ед.} = 6000 \text{ ед.}$
- $5\% * 6000 \text{ ед.} * 5$ (доходный мультипликатор) = 1500 руб.

2. **Бонус Роста**, который рассчитывается следующим образом:

- Общий объём первой линии составляет $3 * 2000 \text{ ед.} = 6000 \text{ ед.}$
- $15\% * 6000 \text{ ед.} * 5$ (доходный мультипликатор) = 4500 руб.



ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ (РАСЧЁТ И ПОЛУЧЕНИЕ)

Группа 2. Доходы от развития своей сбытовой сети

БОНУС за КВАЛИФИКАЦИЮ

– доход, который выплачивает Компания за развитие структуры и увеличение товарооборота.

Рассчитывается из суммарного объёма проведённых и оплаченных заказов каждого консультанта в Вашей структуре по 7-ми уровням, включая личный объём (ЛО) в данном периоде.

Вы получаете бонус за квалификацию в размере %, соответствующего Вашей Квалификации, за вычетом бонуса за квалификацию, который выплачен другим менеджерам Вашей структуры.

Процент от квалификации

Квалификация	Квалификационный объём, балл	Товарооборот, руб.	Бонус за квалификацию, %
Менеджер	3 000	30 000	5%
Мастер	10 000	100 000	10%
Вице-президент	30 000	300 000	15%
Президент	100 000	1 000 000	18%
Серебряный президент	300 000	3 000 000	21%
Золотой президент	900 000	9 000 000	23%
Бриллиантовый президент	1 500 000	15 000 000	25%

Пример

«Наталья имеет личный объём 500 единиц, в первой линии у неё Ольга с достаточно большой структурой (объём 10 000 единиц), в квалификации Мастер, также у Натальи в первой линии Анна с объёмом 3 000 единиц в квалификации Менеджер и еще 3 новичков с объёмом 1000 единиц.

Объём Натальи – $500 + 10\,000 + 3\,000 + 3 \cdot 1000 = 16\,500$ единиц, **квалификация Мастер.**

Бонус за Квалификацию складывается из нескольких частей:

1. Наталья получает максимальный бонус за квалификацию - 10% со своего личного объёма и с тех своих консультантов, которые пока не имеют квалификации Менеджер и выше:
 $(3 \cdot 1000 + 500) \cdot 10\% \cdot 5 = 1\,700$ руб.
2. Со структуры своего Менеджера Наталья получит разницу процентов: $3\,000 \cdot (10\% - 5\%) \cdot 5 = 750$ руб.
3. Со структуры своего Мастера Наталья не получит бонуса квалификации, потому что находится в равной с ним квалификации.





ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ (РАСЧЁТ И ПОЛУЧЕНИЕ)

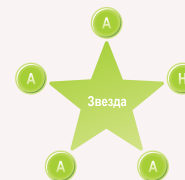
Группа 2. Доходы от развития своей сбытовой сети

БОНУС ЛИДЕРА

АКТИВНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ (А) – консультант, делающий заказ на сумму не менее 500 баллов в период.



ЗВЕЗДА – активный консультант (А), имеющий 5 активных консультантов в своей 1-ой линии, из которых минимум один является НОВИЧКОМ в данном периоде.



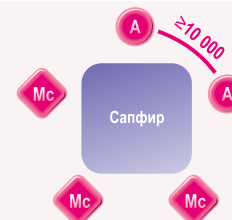
РУБИН – активный консультант (А), имеющий 5 активных консультантов в своей 1-ой линии, из которых минимум один является НОВИЧКОМ в данном периоде, двое из которых являются ЗВЕЗДАМИ и имеют квалификацию не ниже МЕНЕДЖЕРА.

Рубины получают **+ 2% БОНУС**, вложенный с первого уровня на всю глубину за вычетом Бонуса Лидера, полученного консультантами со структурной квалификацией Рубин и выше.



САПФИР – активный консультант (А), имеющий 5 активных консультантов в своей 1-ой линии, из которых один является НОВИЧКОМ в данном периоде, и трое из которых имеют структурную квалификацию не ниже МАСТЕР РУБИН, - а совокупный объем двух или более других Консультантов первой линии составляет от 10 000 баллов.

Сапфиры получают **+ 4% БОНУС**, вложенный с первого уровня и на всю глубину за вычетом Бонуса Лидера, полученного нижестоящими активными консультантами со структурной квалификацией Рубин и выше.



БРИЛЛИАНТ – активный консультант (А), имеющий 10 активных консультантов в своей 1-ой линии, из которых один является НОВИЧКОМ в данном периоде и все из которых имеют по пять активных консультантов в своих первых линиях, при этом семеро – ЗВЕЗДЫ, двое –РУБИНЫ и один – САПФИР.



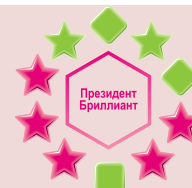


ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ (РАСЧЁТ И ПОЛУЧЕНИЕ)

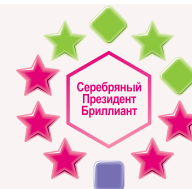
Группа 2. Доходы от развития своей сбытовой сети

БОНУС ЛИДЕРА

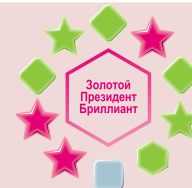
ПРЕЗИДЕНТ БРИЛЛИАНТ: 10 ЗВЁЗД в первой линии, из которых:
5 квалификации не ниже ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТа (ВП), при этом из этих 5 квалификаций должно быть 2 РУБИНА, 1 САПФИР.



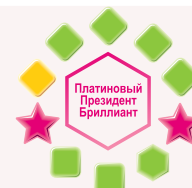
СЕРЕБРЯНЫЙ ПРЕЗИДЕНТ БРИЛЛИАНТ: 10 ЗВЁЗД в первой линии, из которых:
1 квалификация не ниже ПРЕЗИДЕНТа (П),
4 квалификации не ниже ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТа (ВП), при этом из этих 5 квалификаций должно быть 2 РУБИНА, 1 САПФИР.



ЗОЛОТОЙ ПРЕЗИДЕНТ БРИЛЛИАНТ: 10 ЗВЁЗД в первой линии, из которых:
1 квалификация не ниже СЕРЕБРЯНОГО ПРЕЗИДЕНТа (СП),
6 квалификации не ниже ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТа (ВП),
при этом из этих 7 квалификаций должно быть 3 РУБИНА, 1 САПФИР, 1 БРИЛЛИАНТ.



ПЛАТИНОВЫЙ ПРЕЗИДЕНТ БРИЛЛИАНТ: 10 ЗВЁЗД в первой линии, из которых:
1 квалификация не ниже ЗОЛОТОГО ПРЕЗИДЕНТа (ЗП),
7 квалификации не ниже ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТа (ВП),
при этом из этих 8 квалификаций должно быть 5 РУБИНОВ, 2 САПФИРА, 1 БРИЛЛИАНТ.



+6% БОНУС, вложенный с первого уровня и на всю глубину, вычитается нижестоящими активными консультантами, развивающими свою первую линию.



РАСЧЁТ И ПОЛУЧЕНИЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

- ✓ Компания зачисляет вознаграждение Консультанта по итогам расчётного периода на Внутренний счёт.
- ✓ Снять вознаграждение с Внутреннего счёта Консультант может в Компании, Дилерском Центре (при квалификации от Мастера и выше) или оформить официальные выплаты от Компании.
- ✓ Также любой Консультант может оплатить часть своего заказа средствами с Внутреннего счёта.
- ✓ При расчёте премий в баллах, на Внутренний счёт начисляются RUE, из расчета

1 балл = 5 RUE

- ✓ Важно помнить, что в расчёте премий с использованием КО и СО учитывается правило Компрессии и Важное правило (**стр. 16**).



РАСЧЁТ И ПОЛУЧЕНИЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

КОМПРЕССИЯ

В случае неактивности (ЛО < 500 баллов) в ветке Консультанта одного или нескольких вышестоящих Наставников (до 7-го поколения вверх) объём Консультанта зачисляется в СО7 вышестоящих Наставников (от 8-го до 14-го поколения), но не более, чем число неактивных Консультантов. Компрессия учитывается при условии Активности самого Консультанта и Активности 3-х (и более) Консультантов в его первой линии.

Компрессия **работает** только при расчёте БОНУСА за КВАЛИФИКАЦИЮ и Бонуса за структуру.

Компрессия **НЕ работает** при расчёте квалификаций, званий, структурных квалификаций, БОНУСА РОСТА.

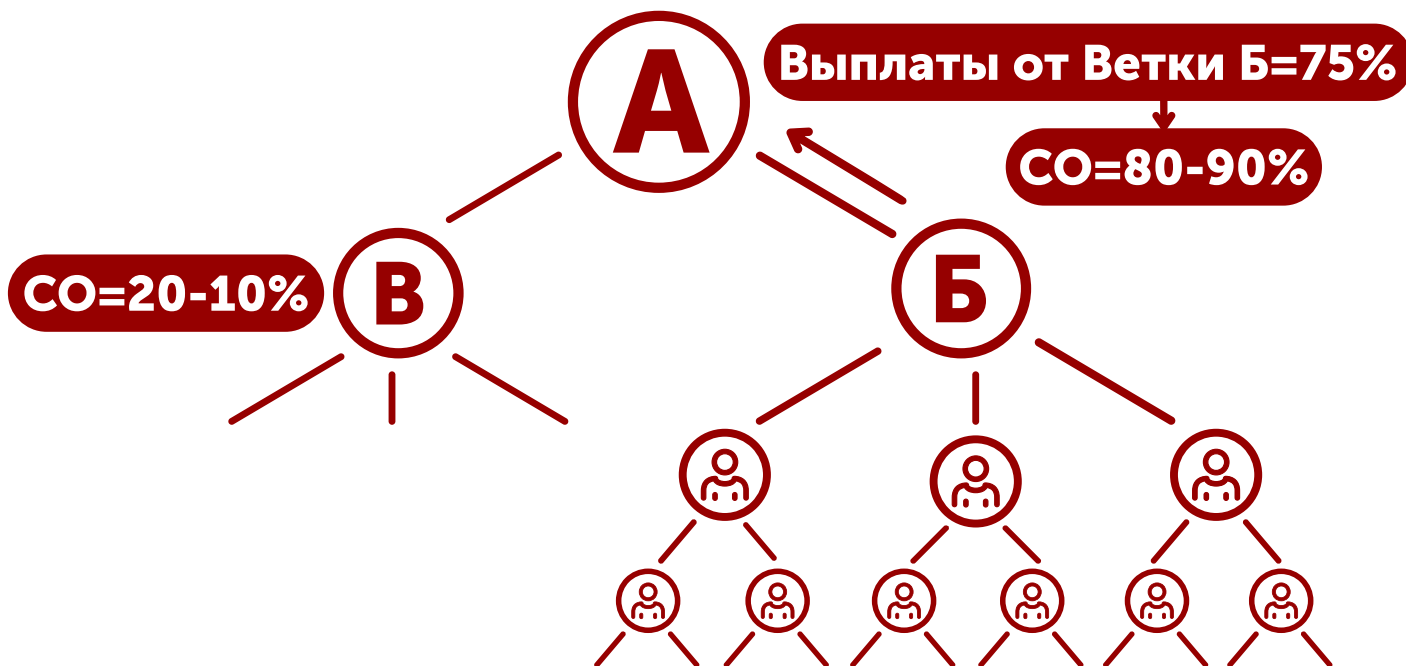




РАСЧЁТ И ПОЛУЧЕНИЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

ВАЖНОЕ ПРАВИЛО

Если в первой линии Консультанта «А» есть Консультант «Б», СО которого находится в пределах от 80% до 90% от СО Консультанта «А», то Консультант «А» получает 75% от начислений со структуры Консультанта «Б».



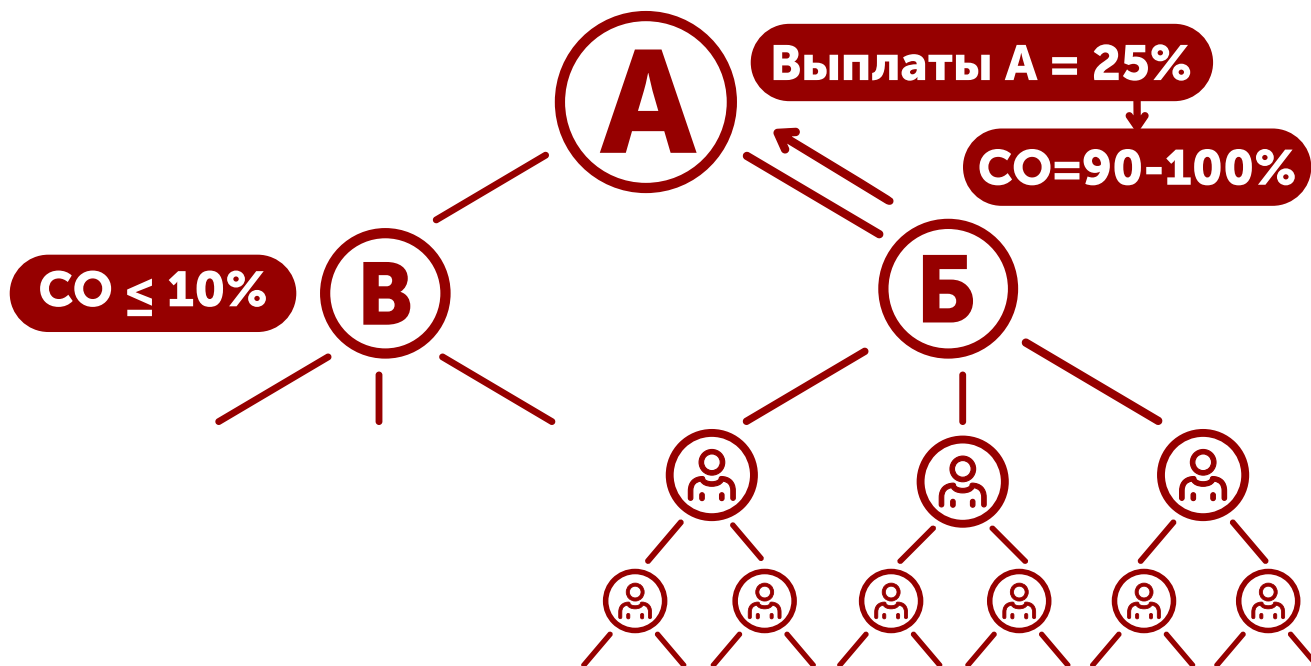
Пример 1



РАСЧЁТ И ПОЛУЧЕНИЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

ВАЖНОЕ ПРАВИЛО

Если в первой линии Консультанта «А» есть Консультант «Б», СО которого находится в пределах от 90% до 100% от СО Консультанта «А», то Консультант «А» получает 25% от начислений со структуры Консультанта «Б».



Пример 2

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВИДЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

Вид	Объем закупки	Преимущества	Требования										
<p>Групповой заказ (ГЗ)</p>	<p>От 25 000 рублей</p>	<p>Выплаты организатору:</p> <table border="1" data-bbox="448 440 1023 595"> <tr> <td>От 25 000 руб до 49 999 руб</td> <td>7% от товарной стоимости</td> </tr> <tr> <td>От 50 000 руб до 99 999 руб</td> <td>9% от товарной стоимости</td> </tr> <tr> <td>От 100 000 руб до 349 999 руб</td> <td>10% от товарной стоимости</td> </tr> <tr> <td>От 350 000 руб до 599 990 руб</td> <td>11% от товарной стоимости</td> </tr> <tr> <td>От 600 000 руб</td> <td>12% от товарной стоимости</td> </tr> </table> <p>(минус расходы на отправку, плюс оплаченный участниками ГЗ сбор за доставку «в руки»).</p> <p>Получателям:</p> <ul style="list-style-type: none"> • + 10% от стоимости заказа на Подарочный счёт, в момент его подтверждения заказа; • бесплатная доставка; • индивидуальная консультация. 	От 25 000 руб до 49 999 руб	7% от товарной стоимости	От 50 000 руб до 99 999 руб	9% от товарной стоимости	От 100 000 руб до 349 999 руб	10% от товарной стоимости	От 350 000 руб до 599 990 руб	11% от товарной стоимости	От 600 000 руб	12% от товарной стоимости	<ul style="list-style-type: none"> • ГЗ должен состоять не менее, чем из 5 заказов на разных получателей (включая Организатора). Стоимость каждого заказа должна быть не менее 1 000 рублей.
От 25 000 руб до 49 999 руб	7% от товарной стоимости												
От 50 000 руб до 99 999 руб	9% от товарной стоимости												
От 100 000 руб до 349 999 руб	10% от товарной стоимости												
От 350 000 руб до 599 990 руб	11% от товарной стоимости												
От 600 000 руб	12% от товарной стоимости												

БИЗНЕС-ИНСТРУМЕНТЫ

Интернет-офис/личный кабинет Консультанта

Ваш инструмент для ведения бизнеса, в котором Вы всегда найдёте следующую личную информацию:

- ✓ Ваши заказы
- ✓ Информация по периодам (сроки, ЛО, СО)
- ✓ История расчётов начислений и скидок
- ✓ Информация по структуре
- ✓ Список Ваших Новичков, которых Вы подписали за последние 60 дней.

Раздел Бизнес-школа на сайте

Инвайт-код

Реферальная ссылка

Видеоуроки

SMS – сервисы Компании

Мобильный и удобный инструмент, который позволяет Вам:

- ✓ получать информацию по итогам закрытого периода (автоматически по результатам просчёта);
- ✓ получать PIN –коды для подтверждения финансовых операций;
- ✓ восстановить пароль;
- ✓ получать код авторизации для Регистрации Клиента.

ЭТИЧЕСКИЙ КОДЕКС КОНСУЛЬТАНТА

- ✓ Я обязуюсь строить свой бизнес для получения прибыли таким образом, чтобы те, с кем я сотрудничаю, так же могли развивать свой бизнес и получать прибыль.
- ✓ В своей деятельности я буду использовать приёмы и стратегии, которые не несут вред мне, моей команде, Компании и MLM-бизнесу в целом.
- ✓ Я буду неукоснительно выполнять все обязательства, которые беру на себя по отношению к своим клиентам, своим коллегам-консультантам.
- ✓ Рассказывая будущим Консультантам о возможности зарабатывать деньги в нашей Компании, буду объяснять, что размер заработка будет зависеть только от них самих.
- ✓ Рекомендую своим Консультантам иметь определённый запас продукции, необходимый в ближайшее время, я не буду настаивать на закупке этой продукции.
- ✓ Я буду поддерживать индустрию MLM в целом. Признавая другие компании как своих конкурентов, я не буду критиковать их и буду относиться к ним дружелюбно.
- ✓ Я не вправе привлекать Консультантов Компании «Секрет Красоты» в другие сетевые компании, использовать их структуры для распространения и рекламы продукции и услуг, не включённых в прайс-лист Компании «Секрет Красоты».
- ✓ Буду продвигать только бизнес и/или продукцию нашей Компании на территории Дилерских Центров, на презентациях, школах и других мероприятиях Компании «Секрет Красоты».
- ✓ Никогда не подпишу в свою структуру Консультанта, если он уже заключил соглашение с кем-либо из Консультантов или Компанией ранее.

ПРАВИЛА ЭТИКИ СЕТЕВОГО БИЗНЕСА

- ✓ Клиент всегда прав.
- ✓ Будьте честны с клиентом (не обещайте, не давайте гарантий).
- ✓ Отбирайте людей (в бизнес), а не убеждайте их.
- ✓ Нельзя обучать консультанта в отсутствие его непосредственного наставника.
- ✓ Вниз по структуре - только позитив, негатив – только вверх.

ПРАВА КОНСУЛЬТАНТА

- ✓ Строить свой бизнес для получения прибыли, руководствуясь Маркетингом Компании «Секрет Красоты».
- ✓ Проводить собственные акции для продвижения продукции, предлагая скидку 5% - 10% Клиентам.
- ✓ Сменить своего вышестоящего Консультанта с разрешением трех сторон, после утверждения этого решения Этической Комиссии Компании «Секрет Красоты». Для этого необходимо направить официальный запрос в Компанию. При положительном решении Консультант перемещается под другого Наставника не ранее, чем на следующий месяц после подачи запроса.
- ✓ Покупать продукцию по внутренним ценам Компании «Секрет Красоты».
- ✓ Получать информационные материалы и пользоваться информационными услугами Компании.
- ✓ Пользоваться интернет-сервером Компании «Секрет Красоты».

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КОНСУЛЬТАНТА

- ✓ В случае осуществления предпринимательской деятельности Консультант выступает как самостоятельный хозяйствующий объект, использующий в работе торговую марку «Секрет Красоты» на условиях, установленных Компанией «Секрет Красоты». При этом Консультант несёт всю юридическую и экономическую ответственность за свою деятельность.
- ✓ Объясняя суть всех компенсационных выплат по маркетинг плану, Консультант не должен давать гарантий о каких-либо доходах. Он может говорить только о потенциальной прибыли.
- ✓ Любые самостоятельные рекламные акции, производимые от лица Консультанта, не должны идти от имени Компании. Использование символики «Секрет Красоты», название Компании, имя фирмы-производителя, а также наименование продуктов при подаче объявления частного характера и в частных интернет-сайтах возможно только при согласовании с Руководством Компании «Секрет Красоты».
- ✓ Соблюдать ценовую политику, которую устанавливает Компания.
- ✓ Перепродавать свой продукт по сети – запрещено!



SKSKIN.RU