

МАРКЕТИНГ–ПЛАН ОБЪЕДИНЕННОЙ КОМПАНИИ FABERLIC

Представляем Вашему вниманию Маркетинг-план Объединенной Компании Faberlic, который поможет Вам построить успешный бизнес, рассчитать размер своего денежного вознаграждения, добиться высокого уровня доходов и широкого признания Вашей работы Компанией и партнерам и.

ТЕРМИНЫ

ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ – человек, зарегистрированный в Объединенной Компании Faberlic, имеющий свой регистрационный номер и право приобретения продукции со скидкой.

КОНСУЛЬТАНТ – Привилегированный покупатель, начавший участвовать в Маркетинг-плане Объединенной Компании Faberlic.

РЕГИСТРАЦИОННЫЙ НОМЕР – уникальный номер, присваиваемый каждому КОНСУЛЬТАНТУ при регистрации в Компании.

НАСТАВНИК – тот, кто пригласил КОНСУЛЬТАНТА к сотрудничеству с Компанией и помог ему организовать работу. 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 не ограничен.

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 (КАМПАНИЯ) – расчетный период, устанавливаемый Компанией.

ЛИЧНЫЙ ОБЪЕМ (ЛО) – объем продукции, лично приобретенной КОНСУЛЬТАНТОМ в РАСЧЕТНОМ ПЕРИОДЕ. Рассчитывается в БАЛЛАХ и рублях.

ОБЪЕМ ПРОДАЖ (ОП) – объем приобретенной за РАСЧЕТНЫЙ ПЕРИОД продукции. 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. Рассчитывается в БАЛЛАХ и рублях.

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), определяется процент ОБЪЕМНОЙ СКИДКИ (%ОС) (от 3% до 23%).

ОБЪЕМНАЯ СКИДКА (ОС) – размер вознаграждения, начисленного лично Вам в зависимости от ОБЪЕМА ПРОДАЖ (ОП). Ваша Объемная Скидка — это ОС за Ваш Личный Объем плюс разница между % Вашего уровня ОС и уровня ОС КОНСУЛЬТАНТОВ Вашей ЛИЧНОЙ ГРУППЫ (ЛГ).

ДИРЕКТОР – КОНСУЛЬТАНТ, выполнивший условия квалификации на присвоение данного звания. Звание Директора присваивается на один год (17 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 РАСЧЕТНЫХ ПЕРИОДОВ из последних 17.

КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ БОНУС (ЕДИНОВРЕМЕННАЯ ВЫПЛАТА) – вознаграждение, начисляемое Компанией КОНСУЛЬТАНТАМ за достижение новых званий, начиная со звания ДИРЕКТОР.

БОНУС БЫСТРЫЙ СТАРТ – дополнительное вознаграждение, начисляемое в виде двойного КВАЛИФИКАЦИОННОГО БОНУСА Компанией КОНСУЛЬТАНТАМ, достигшим в короткие сроки звания ДИРЕКТОР, Старший ДИРЕКТОР и Серебряный ДИРЕКТОР.

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

БОНУС РАЗВИТИЯ – дополнительное вознаграждение, начисляемое Компанией КОНСУЛЬТАНТАМ в звании Бриллиантовый ДИРЕКТОР и выше за прирост Директорских званий.

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. Все начинается с личных продаж — Вы получаете немедленную прибыль, равную 35% разнице между ценой продукции для Консультанта и ценой продукции, указанной в Каталоге (цена каталога = цена склада +35% от цены склада).

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.

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%	40 000
Старший Директор	50	5000/ 2000**	0/1**	-	23%	60 000
Серебряный Директор	50	1500	2	-	23%	80 000
Золотой Директор	50	1000	3	-	23%	120 000
Рубиновый Директор	50	1000	4	-	23%	160 000
Бриллиантовый Директор	50	1000	6	-	23%	240 000
Элитный Директор	50	1000	9	-	23%	360 000
Национальный Директор	50	1000	12	-	23%	720 000
Старший Национальный Директор	50	1000	15	-	23%	900 000
Международный Директор	50	1000	18	-	23%	1 080 000
Старший Международный Директор	50	1000	21	-	23%	1 260 000
Партнер	50	1000	24	-	23%	4 000 000
Старший Партнер	50	1000	24	6	23%	6 000 000
Управляющий Партнер	50	1000	24	12	23%	10 000 000
Национальный Партнер	50	1000	24	18	23%	14 000 000
Международный Партнер	50	1000	24	24	23%	30 000 000
Генеральный Партнер	50	1000	30	30	23%	40 000 000

- * 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.
- ** 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 20 000 рублей. Начиная со звания «Серебряный Директор», ранее выплаченные суммы Квалификационных Бонусов не вычитаются.
- Для получения **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 (см. подробнее в таблице 2).

Обязательным условием начисления Объемной Скидки является:

- Выполнение требований к Личному Объему — **50 Баллов на всех уровнях скидок.**
При расчете Объемной Скидки – 1 Балл равен 44 рублям.

РАСЧЕТ ОБЪЕМНОЙ СКИДКИ

Рассмотрим на примере расчет Объемной Скидки:

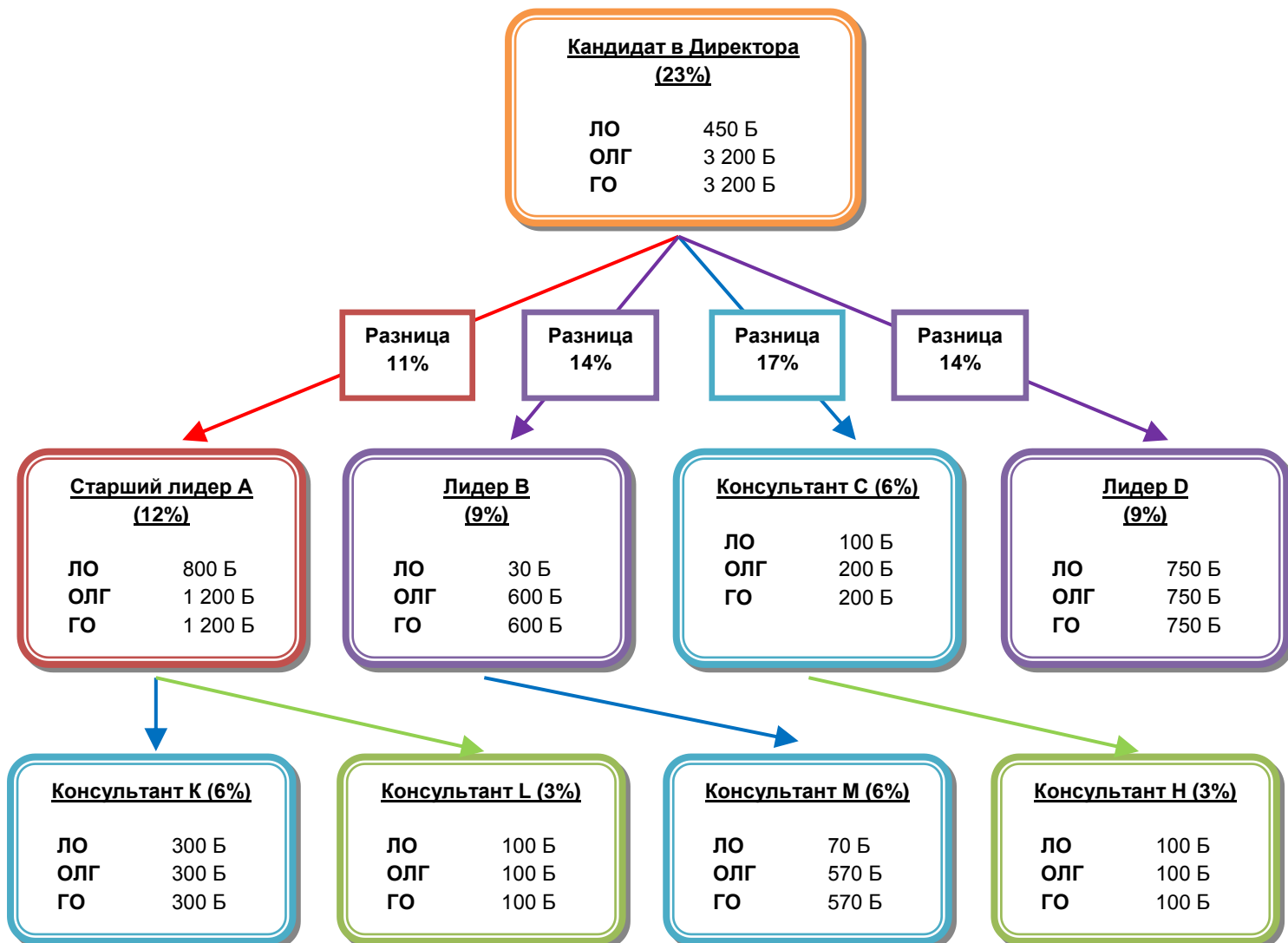


Рисунок 1.

ГО = ОЛГ = ГО А + ГО В + ГО С + ГО D + ЛО = **3 200** Баллов, что соответствует седьмому уровню таблицы и 23% Объемной Скидке.

Старший Лидер А:

ЛО= 800 Б, ГО=ОЛГ= 1200 Б - четвертый уровень скидок (12%).

За работу Старшего Лидера А и его Групп **К, L** Кандидату в Директора начисляется:
 $(1\ 200\ Б. \times 44\ руб.) \times (23\% - 12\%) = \mathbf{5\ 808\ рублей.}$

Примечание: Расчет ОС Старшему Лидеру А за работу Консультантов **К** и **L** производится аналогично.

Лидер В:

ГО = ОЛГ = ЛО = 600 Б - третий уровень Объемной Скидки (9%).

За работу Лидера **В** и входящего в его Группу Консультанта **М** Кандидату в Директора начисляется:
(600 Б x 44 руб.) x (23% - 9%) = **3 696 рублей.**

Лидеру **В** Объемная Скидка рассчитывается, но не выплачивается, он не выполнил условие к ЛО (50 Б).

За работу Консультанта **М**:

(570 Б x 44 руб.) x (9% - 6%) = **752,40 рубля.**

За ЛО Лидера **В**:

(30 Б x 44 руб.) x 9% = **118,80 рублей.**

Кандидату в Директора ОС начисляется в сумме 752,40 + 118,80 = **871,20 рубля.**

Консультант **С**:

ГО = ОЛГ = ЛО = 200 Б – второй уровень Объемной Скидки (6%)

За работу Консультанта **С** Кандидату в Директора начисляется:

(200 Б x 44 руб.) x (23% - 6%) = **1 496 рублей.**

Примечание: Расчет ОС Старшему Консультанту **С** за работу Консультанта **Н** производится аналогично.

Консультант **Д**:

ЛО = 750 Б, ГО = ОЛГ = 750 Б – третий уровень Объемной Скидки (9%)

За работу Консультанта **Д** Кандидату в Директора начисляется:

(750 x 44 руб.) x (23% - 9%) = **4 620 рублей.**

За **Личный Объем** Кандидата в Директора ЛО = 450 Б начисляется:

(450 x 44 руб.) x 23% = **4 554 рубля.**

Объемная Скидка, начисляемая Кандидату в Директора, равна:

ОС за **А** (с Группой **К,L**) + ОС за **В** (с Группой **М**) + ОС за **С** + ОС за **Д** + ОС за **ЛО** =
= 5 808 + 3 696 + 871,2 + 1 496 + 4 620 + 4 554 = **21 045,20 рубля.**

Таким образом, размер Объемной Скидки Кандидата в Директора составил 21 045,20 рубля.

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.

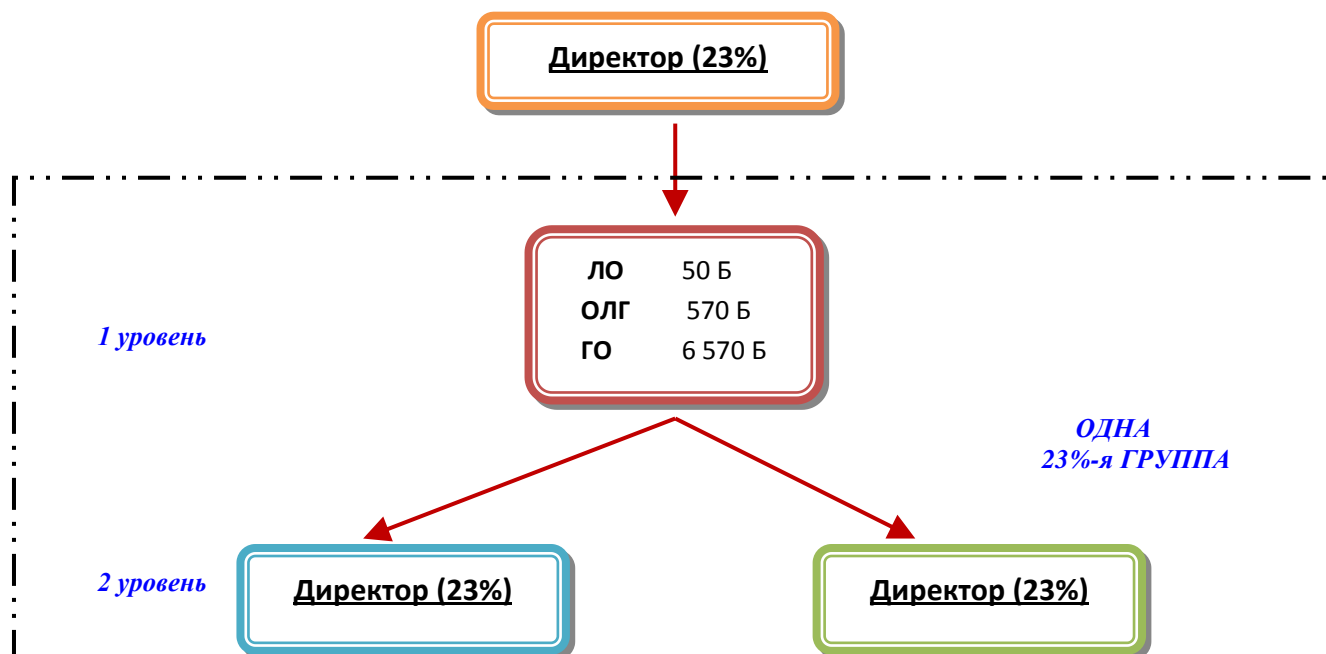
Бонусы начисляются со ВСЕХ Ваших нижестоящих 23% Групп, начиная с уровня, предусмотренного правилами для этого вида Бонуса. Расчет идет до тех Групп, которые являются 23% Группами аналогичного уровня для нижестоящего Консультанта Вашей структуры, выполнившего квалификацию на получение этого вида Бонуса. 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.

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	1 000 Б	1 000 Б	1 000 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.



ДИРЕКТОРСКИЕ БОНУСЫ

5% ДИРЕКТОРСКИЙ БОНУС

5% Директорский Бонус стимулирует рост количества 23% Групп в Вашей первой линии.

Требуемое количество 23% Групп в первой линии:	одна и более
Объем Продаж Личной Группы в расчетный период:	2 000 Баллов и более, если у Консультанта одна 23% Группа в 1 линии, 1 500 Баллов и более, если у Консультанта две 23% Группы в 1 линии, 1 000 Баллов и более, если у Консультанта три и более 23% Групп в 1 линии
Порядок начисления Бонуса:	с Объема Продаж 23% Групп первой линии

5% Директорский Бонус от Объема Продаж всех 23% Групп Вашей первой линии начисляется только в случае, если Ваша Личная Группа поддерживает Объем Продаж в соответствии с вышеописанными требованиями.

В случае если Объем Продаж Вашей Личной Группы в расчетный период не будет соответствовать требованиям получения Бонуса, то 5% Директорский Бонус за работу вашей 23% Группы будет начислен первому из вышестоящих над Вами наставников, выполнившего требование к Объему Продаж Личной Группы. Причем Бонус будет выплачен за работу Вашей Группы и 23% Групп Вашей первой линии.

1% СЕРЕБРЯНЫЙ БОНУС

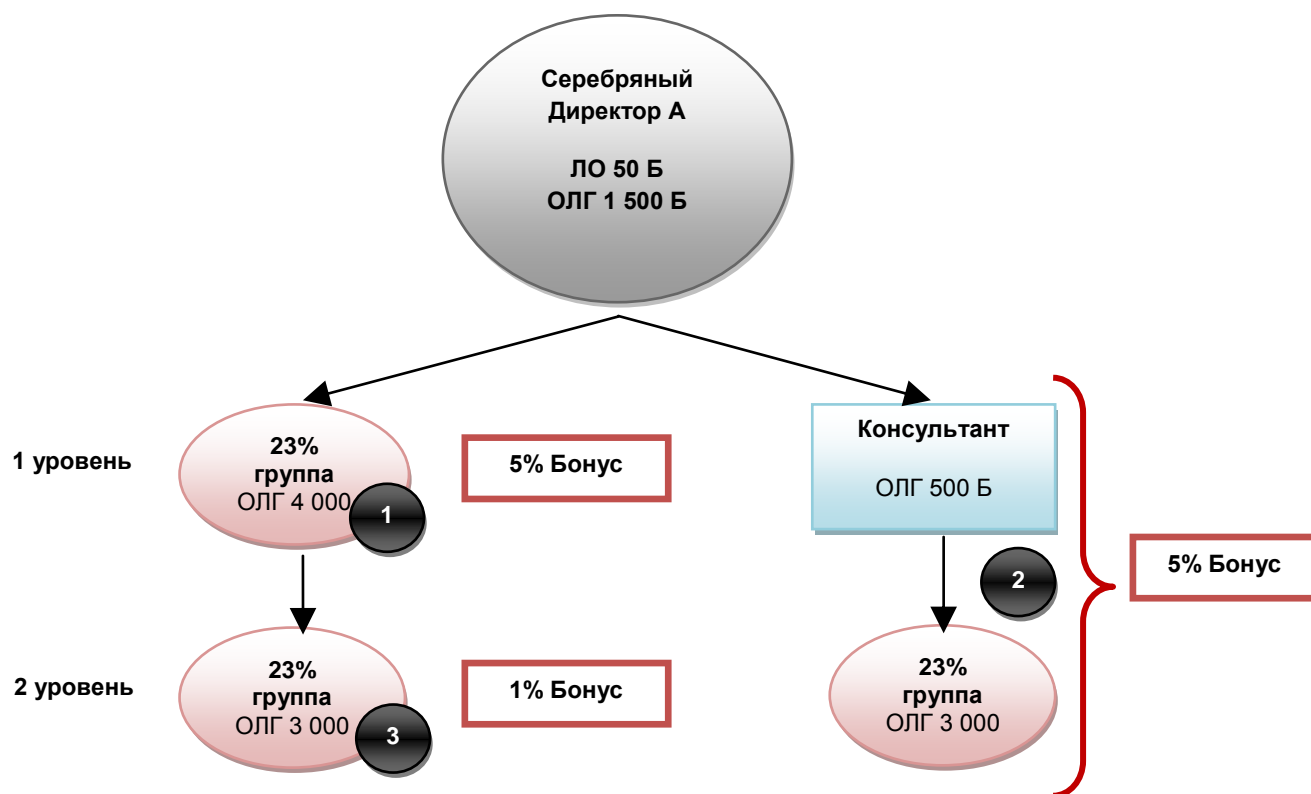
Требуемое количество 23% Групп в первой линии:	две и более
Объем Продаж Личной Группы в расчетный период:	1 500 Баллов и более, если у Консультанта две 23% Группы в 1 линии, 1 000 Баллов и более, если у Консультанта три и более 23% Групп в 1 линии
Порядок начисления Бонуса:	с Объема Продаж 23% Групп, начиная со второго уровня до первого Консультанта, с ОЛГ которого уже выплачивается аналогичный Бонус

1% Серебряный Бонус от Объема Продаж всех 23% Групп, начиная с Вашей второй линии, начисляется только в случае, если Ваша Личная Группа поддерживает Объем Продаж в соответствии с вышеописанными требованиями.

1% Серебряный Бонус отличается от 5% Директорского Бонуса тем, что он начисляется со всех Ваших нижестоящих 23% Групп, начиная со второго уровня, до тех 23% Групп, которые являются 23% Группами второго уровня для нижестоящего Консультанта Вашей структуры, выполнившего квалификацию на получение 1% Серебряного Бонуса.

В случае если Объем Продаж Вашей Личной Группы в расчетный период не соответствует вышеописанному требованию, то 1% Серебряный Бонус за работу 23% Групп, начиная с Вашей второй линии и ниже, будет начислен первому из вышестоящих над Вами наставников, выполнившего требования к Объему Продаж Личной Группы и имеющему две и более 23% Группы в его первой линии.

Пример 1. Структура Серебряного Директора А



У Серебряного Директора А в первом уровне две 23% Группы 1 и 2

5% Директорский Бонус за работу 23% Группы 1 рассчитывается следующим образом:

$(\text{ОЛГ 1 гр.} \times 44 \text{ руб.}) \times 5\% = 4\,000 \text{ Б} \times 44 \text{ руб.} \times 5\% = 8\,800 \text{ рублей.}$

5% Директорский Бонус за работу 23% Группы 2

$(\text{ОЛГ К} + \text{ОЛГ 23\%гр.}) \times 44 \text{ руб.} \times 5\% = (500 \text{ Б} + 3000 \text{ Б}) \times 44 \text{ руб.} \times 5\% = 7\,700 \text{ рублей.}$

1% Серебряный Бонус за работу 23% Группы 3 второго уровня.

$(\text{ОЛГ 3 гр.} \times 44 \text{ руб.}) \times 1\% = (3\,000 \text{ Б} \times 44 \text{ руб.}) \times 1\% = 1\,320 \text{ рублей.}$

Сумма этих Бонусов (**17 820 рублей**) Серебряному Директору была бы начислена в полном объеме, если бы его ОЛГ составлял от 3 000 Баллов. Так как ОЛГ = 1 500 Баллов, Бонусы начисляются частично.

Расчет суммы частичного Бонуса

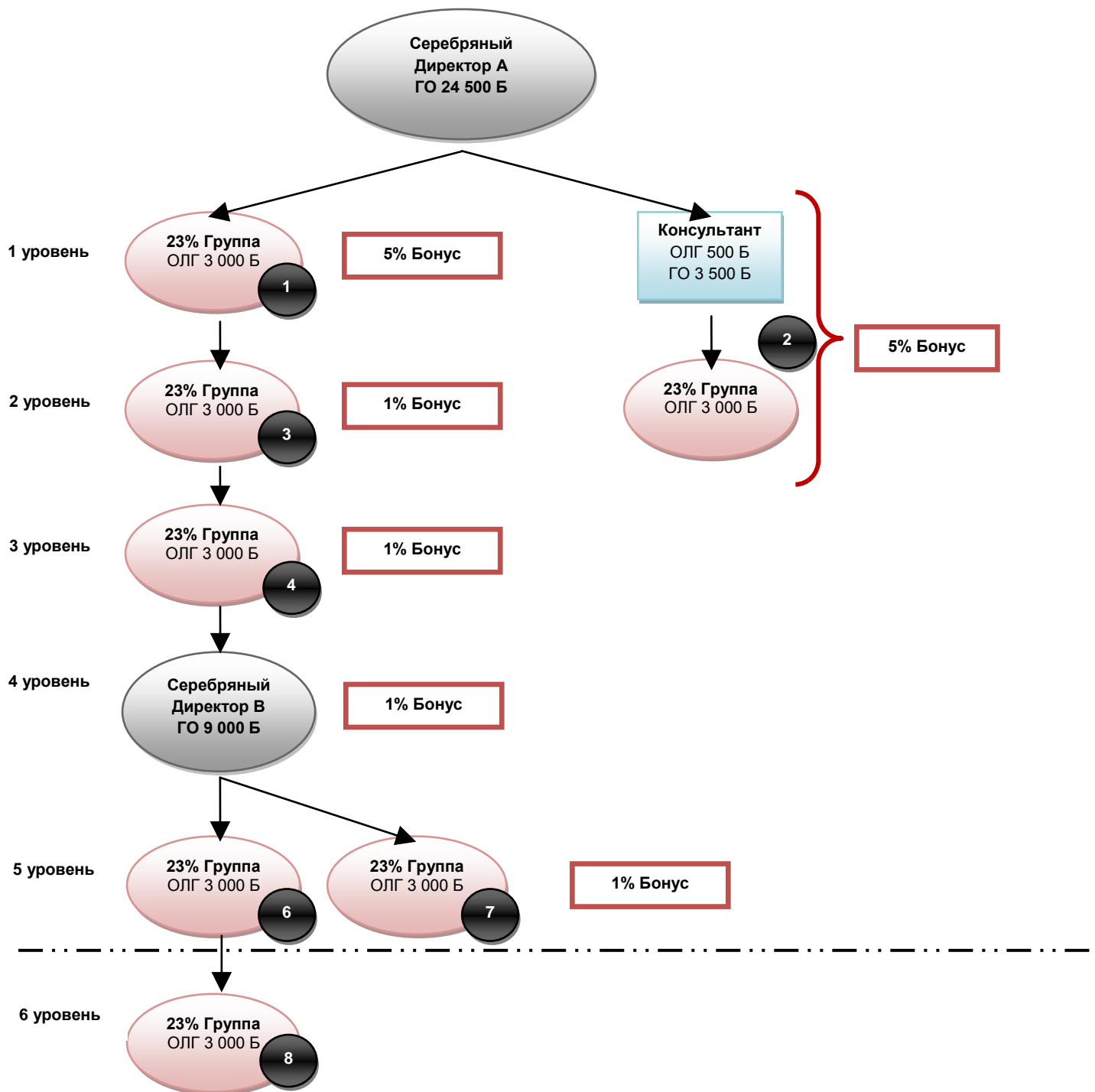
$(3\,000 \text{ Б} - 1\,500 \text{ Б}) \times 44 \text{ руб.} \times 5\% = 3\,300 \text{ руб.}$ начисляется ближайшему вышестоящему наставнику, выполнившему условия для получения 5% Директорского Бонуса.

$(3\,000 \text{ Б} - 1\,500 \text{ Б}) \times 44 \text{ руб.} \times 1\% = 660 \text{ руб.}$ начисляется ближайшему вышестоящему наставнику, выполнившему условия для получения 1% Серебряного Бонуса.

Таким образом, частичный Бонус Серебряного Директора А составит:

$17\,820 - 3\,300 - 660 = 13\,860 \text{ рублей.}$

Пример 2: Рассмотрим структуру Серебряного Директора А.



5% Директорский Бонус начисляется за первый уровень, в котором две 23% Группы:

$$5\% \text{ Директорский Бонус} = (\text{ОЛГ 1 гр.} + \text{ОЛГ 2 гр.}) \times 44 \text{ руб.} \times 5\%$$

1% Серебряный Бонус начисляется за второй и за все нижестоящие 23% Группы следующих уровней до тех Групп, с которых нижестоящему Консультанту начисляется Серебряный Бонус.

$$1\% \text{ Серебряный Бонус} = \text{ОЛГ}(3 \text{ гр.} + 4 \text{ гр.} + \text{СД В} + 6 \text{ гр.} + 7 \text{ гр.}) \times 44 \text{ руб.} \times 1\%$$

Примечание: Серебряному Директору А не начисляется 1% Серебряный Бонус за Группу 8, так как с этой Группы 1% Серебряный Бонус будет начислен Серебряному Директору В.

0,5% ЗОЛОТОЙ БОНУС

Требуемое количество 23% Групп в первой линии:	три и более
Объем Продаж Личной Группы в расчетный период:	1 000 Баллов и более, если у Консультанта три и более 23% Группы в 1 линии
Порядок начисления Бонуса:	с Объема Продаж 23% Групп, начиная с третьего уровня до первого Консультанта, с ОЛГ которого уже выплачивается аналогичный Бонус

0,5% Золотой Бонус от Объема Продаж всех 23% Групп, начиная с Вашей третьей линии, начисляется только в случае, если Ваша Личная Группа поддерживает Объем Продаж в соответствии с вышеописанными требованиями.

Как 1% Серебряный, так и 0,5% Золотой Бонус начисляются со всех Ваших нижестоящих 23% Групп, начиная с третьего уровня, до тех 23% Групп, которые являются 23% Группами третьего уровня для нижестоящего Консультанта Вашей структуры, выполнившего квалификацию на получение Золотого Бонуса. Вы получаете возможность с одних и тех же 23% Групп получать и 1% Серебряный Бонус, и 0,5% Золотой Бонус.

В случае если Объем Продаж Вашей Личной Группы в расчетный период не соответствует вышеописанному требованию, то 0,5% Золотой Бонус за работу 23% Групп, начиная с Вашей третьей линии, будет начислен первому из вышестоящих над Вами наставников, выполнившему требования к Объему Продаж Личной Группы и имеющему три и более 23% Группы в его первой линии.

0,25% РУБИНОВЫЙ БОНУС

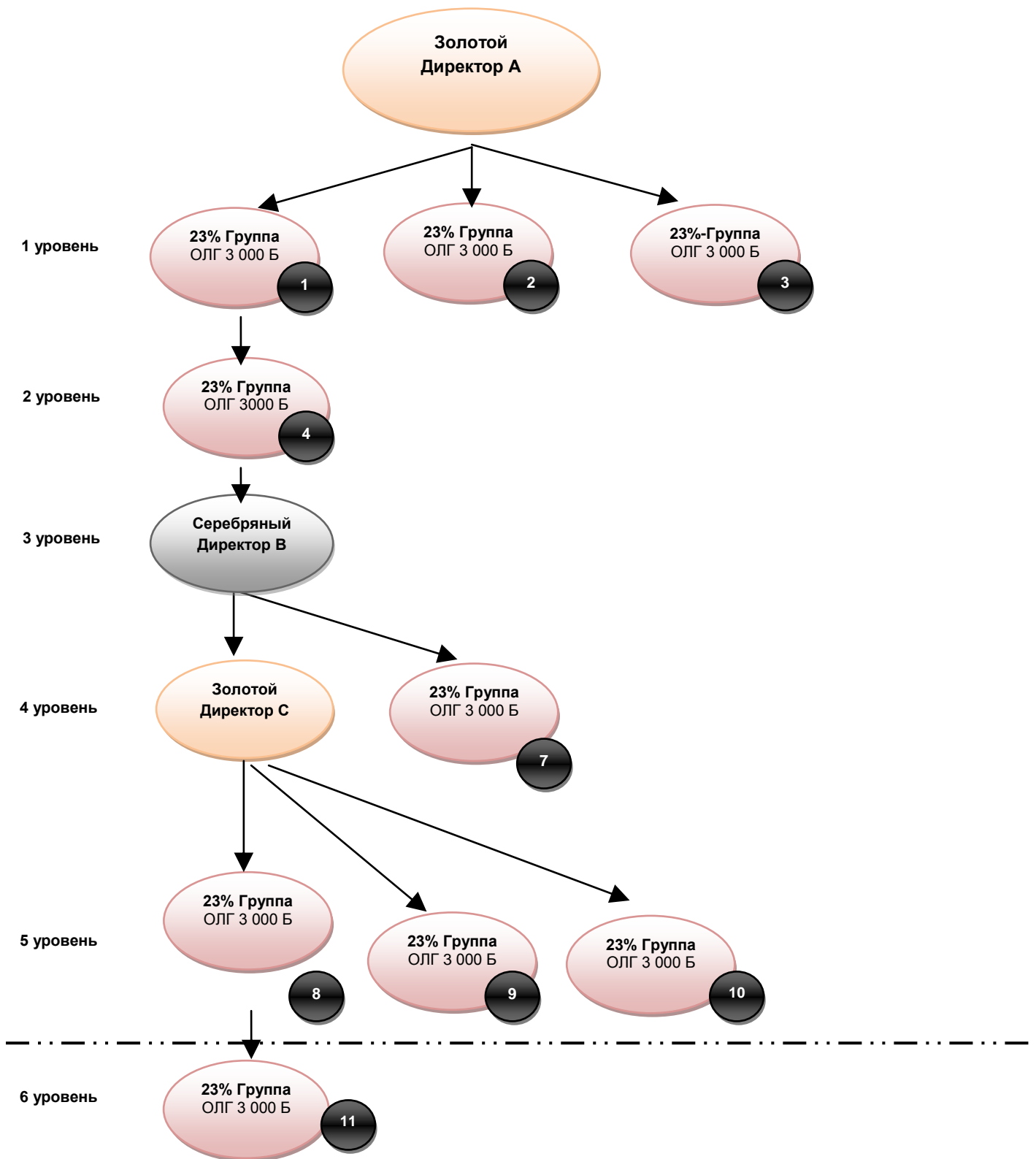
Требуемое количество 23% Групп в первой линии:	четыре и более
Объем Продаж Личной Группы в расчетный период:	1 000 Баллов и более, если у Консультанта четыре и более 23% Группы в 1 линии
Порядок начисления Бонуса:	с Объема Продаж 23% Групп, начиная с четвертого уровня до первого Консультанта, с ОЛГ которого уже выплачивается аналогичный Бонус

0,25% Рубиновый Бонус от Объема Продаж всех 23% Групп, начиная с Вашей четвертой линии, начисляется только в случае, если Ваша Личная Группа поддерживает Объем Продаж в соответствии с вышеописанными требованиями.

0,25% Рубиновый Бонус начисляется с Ваших нижестоящих Групп, начиная с четвертого уровня, до тех 23% Групп, которые являются 23% Группами четвертого уровня для нижестоящего Консультанта Вашей структуры, выполнившего квалификацию на получение Рубинового Бонуса. С одной и той же 23% Группы Вы можете получать Серебряный, Золотой и Рубиновый Бонусы.

В случае если Объем Продаж Вашей Личной Группы в расчетный период не соответствует вышеописанному требованию, то 0,25% Рубиновый Бонус за работу 23% Групп, начиная с Вашей четвертой линии, будет начислен первому из вышестоящих над Вами наставников, выполнившему требования к Объему Продаж Личной Группы и имеющему четыре и более 23% Группы в его первой линии.

Пример 3. Рассмотрим структуру Золотого Директора А.



5% Директорский Бонус начисляется за три 23% Группы 1 уровня
(ОЛГ 1 гр. + ОЛГ 2 гр. + ОЛГ 3 гр.) x 44 руб. x 5%

1% Серебряный Бонус начисляется за четыре 23% Группы во 2, 3 и 4 уровнях
(ОЛГ 4 гр. + ОЛГ СД В + ОЛГ ЗД С + ОЛГ 7 гр.) x 44 руб. x 1%

0,5% Золотой Бонус начисляется за семь 23% Групп в 3, 4 и 5 уровнях
(ОЛГ СД В + ОЛГ ЗД С + ОЛГ 7 гр. + ОЛГ 8 гр. + ОЛГ 9 гр. + ОЛГ 10 гр. + ОЛГ 11 гр.) x 44 руб. x 0,5%

Примечание:

- 1. Золотому Директору А не начисляется 1% Серебряный Бонус за Группы 8, 9, 10, так как этот Бонус будет начислен Серебряному Директору В.**
- 2. Золотому Директору А не начисляется 1% Серебряный Бонус за Группу 11, так как этот Бонус будет начислен Золотому Директору С.**

Таким образом, **1% Серебряный Бонус** выплачивается до тех Групп, с которых нижестоящему Консультанту начислен Серебряный Бонус, как и **0,5% Золотой Бонус** выплачиваются за все нижестоящие 23% Группы следующих уровней до тех Групп, с которых нижестоящему Консультанту начислен Золотой Бонус.

0,125% БРИЛЛИАНТОВЫЙ БОНУС

Требуемое количество 23% Групп в первой линии:	шесть и более
Объем Продаж Личной Группы в расчетный период:	1 000 Баллов и более, если у Консультанта шесть и более 23% Группы в первой линии
Порядок начисления Бонуса:	с Объема Продаж 23% Групп, начиная с пятого уровня до первого Консультанта, с ОЛГ которого уже выплачивается аналогичный Бонус

0,125% Бриллиантовый Бонус от Объема Продаж всех 23% Групп, начиная с Вашей пятой линии, начисляется только в случае, если Ваша Личная Группа поддерживает Объем Продаж в соответствии с вышеописанными требованиями.

0,125% Бриллиантовый Бонус начисляется с Ваших нижестоящих Групп, начиная с пятого уровня, до тех 23% Групп, которые являются 23% Группами пятого уровня для нижестоящего Консультанта Вашей структуры, выполнившего квалификацию на получение Бриллиантового Бонуса. С одной и той же 23% Группы Вы можете получать Серебряный, Золотой, Рубиновый и Бриллиантовый Бонусы.

В случае если Объем Продаж Вашей Личной Группы в расчетный период не соответствует вышеописанному требованию, то 0,125% Бриллиантовый Бонус за работу 23% Групп, начиная с Вашей пятой линии, будет начислен первому из вышестоящих над Вами наставников, выполнившему требования к Объему Продаж Личной Группы и имеющему шесть и более 23% Групп в его первой линии.

0,0625% ЭЛИТНЫЙ БОНУС

Требуемое количество 23% Групп в первой линии:	девять и более
Объем Продаж Личной Группы в расчетный период:	1 000 Баллов и более, если у Консультанта девять и более 23% Групп в 1 линии
Порядок начисления Бонуса:	с Объема Продаж 23% Групп, начиная с шестого уровня до первого Консультанта, с ОЛГ которого уже выплачивается аналогичный Бонус

0,0625% Элитный Бонус от Объема Продаж всех 23% Групп, начиная с Вашей шестой линии, начисляется только в случае, если Ваша Личная Группа поддерживает Объем Продаж в соответствии с вышеописанными требованиями.

0,0625% Элитный Бонус начисляется с Ваших нижестоящих Групп, начиная с шестого уровня, до тех 23% Групп, которые являются 23% Группами шестого уровня для нижестоящего Консультанта Вашей структуры, выполнившего квалификацию на получение Элитного Бонуса. С одной и той же 23% Группы Вы можете получать Серебряный, Золотой, Рубиновый, Бриллиантовый и Элитный Бонусы.

В случае если Объем Продаж Вашей Личной Группы в расчетный период не соответствует вышеописанному требованию, то 0,0625% Элитный Бонус за работу 23% Группы из Вашей шестой линии будет начислен первому из вышестоящих над Вами наставников, выполнившему требования к Объему Продаж Личной Группы и имеющему девять и более 23% Групп в его первой линии.

0,031% ПАРТНЕРСКИЙ БОНУС

Требуемое количество 23% Групп в первой линии:	двадцать четыре и более
Объем Продаж Личной Группы в расчетный период:	1 000 Баллов и более, если у Консультанта 24 и более 23% Групп в 1 линии
Порядок начисления Бонуса:	с Объема Продаж 23% Групп, начиная с седьмого уровня до первого Консультанта, с ОЛГ которого уже выплачивается аналогичный Бонус

0,031% Партнерский Бонус от Объема Продаж всех 23% Групп, начиная с Вашей седьмой линии, начисляется только в случае, если Ваша Личная Группа поддерживает Объем Продаж в соответствии с вышеописанными требованиями. 0,031% Партнерский Бонус начисляется с Ваших нижестоящих Групп, начиная с седьмого уровня, до тех 23% Групп, которые являются 23% Группами седьмого уровня для нижестоящего Консультанта Вашей структуры, выполнившего квалификацию на получение Партнерского Бонуса. С одной и той же 23% Группы Вы можете получать все виды Директорских Бонусов.

В случае если Объем Продаж Вашей Личной Группы в расчетный период не соответствует вышеописанному требованию, то 0,031% Партнерский Бонус за работу 23% Группы из Вашей седьмой линии будет начислен первому из вышестоящих над Вами наставников, выполнившему требования к Объему Продаж Личной Группы и имеющему двадцать четыре и более 23% Группы в его первой линии.

КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ БОНУСЫ

Для достойной оценки достигнутых результатов в Объединенной Компании 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 20 000 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 80 000 рублей за прирост всего одной новой 23% Группы. Если Вы станете Золотым Директором с тремя 23% Группами, Вы получите уже 120 000 рублей за прирост всего одной 23% Группы.

КВАЛИФИКАЦИЯ НА ДИРЕКТОРСКИЕ И ПАРТНЕРСКИЕ ЗВАНИЯ

Для квалификации на звание «Директор» Вам необходимо в течение **любых восьми периодов из семнадцати 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 (ЛЮ) в **50 Баллов** и более.

Для квалификации на звание «Старший Директор» Вам необходимо выполнять требование к Личному Объему (ЛЮ) 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 из семнадцати последних** выполнять условия по количеству **23% Групп в первой линии**, а также по количеству Баллов **Личного Объема и Объема Личной Группы** (см. таблицу 1).

БОНУС СТАБИЛЬНОСТИ

Бонус Стабильности выплачивается Консультанту при выполнении следующих условий:

- Консультант находится в звании «Директор» и выше;
- Удерживает свое звание и Личный Объем не менее 100 Баллов в течение 8 периодов подряд.

Сумма Бонуса Стабильности для Консультантов в звании:

Директор	- 4 000 рублей
Старший Директор	- 6 000 рублей
Серебряный Директор	- 8 000 рублей
Золотой Директор	- 12 000 рублей
Рубиновый Директор и выше	- 16 000 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 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:
Сравнительный период: июль 2010 – кампания №13/2011 (12 сентября - 02 октября 2011);
Квалификационный период: кампания №14/2011 (03 октября-30 октября 2011) – кампания №13/2012 (17 сентября-07 октября 2012)
- Выполнение Личного Объема (ЛО) – 150 Баллов 8 раз из 17 периодов
- Бонус выплачивается только за тех Консультантов, получивших Квалификационный Бонус, которые подтвердили звание в одной из 2-х последних кампаний квалификационного периода.

Рассмотрим на примере:

По итогам кампании №14/2011 (03 октября-30 октября 2011) Вы – Бриллиантовый Директор. По итогам кампании №13/2012 (17 сентября-07 октября 2012) Вы – Бриллиантовый Директор.

Условие выполнено.

Суммарное количество 23% Групп в сравнительном периоде равно 82. Суммарное количество 23% Групп в квалификационном периоде составляет 91. $91 - 82 = 9$.

Условие выполнено.

Из 17 периодов Вы выполняли условия ЛО \geq 150 Баллов 8 периодов.

Условие выполнено.

В кампании №12/2012 Консультант Вашей структуры, получивший Квалификационный Бонус, выполняет условие для своего звания.

Условие выполнено.

Поздравляем! Вы получите Бонус Развития за работу своей структурой!

В течение года в Вашей структуре во второй, третьей и четвертой линиях квалифицировалось семь новых Директоров, в пятой линии – три новых Серебряных Директора, в шестой линии – один новый Рубиновый Директор. В седьмой линии у Вас есть Бриллиантовый Директор, в первой линии которого в один период с ним квалифицировались два новых Золотых Директора.

В этом случае размер Вашего Бонуса Развития составит **204 000 рублей!**

Расчет: 40 000 руб. x 7 x 30% + 80 000 руб. x 3 x 30% + 160 000 x 30% = 204 000 руб.

Как видно из расчета, в Ваш Бонус Развития не попадают суммы единовременных выплат двух новых Золотых Директоров Вашей структуры, так как они квалифицировались в один и тот же период со своим вышестоящим Бриллиантовым Директором из Вашей седьмой линии. За них Бонус Развития получит Ваш Бриллиантовый Директор седьмой линии.

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 17 последних;
- выплаты осуществляются на каждого родившегося ребенка 17 раз в течение года с момента рождения ребенка (ЛО Консультанта не менее 50 Баллов).

Сумма Бонуса Материнства и Усыновления:

- **1 000 рублей** за расчетный период, если в семье появился первый ребенок;
- **2 000 рублей** за расчетный период, если в семье появился второй, третий и последующие дети в семье.

Примечание: По Семейному контракту Бонус Материнства начисляется только, если женщина является первым Держателем.

БОНУС БЫСТРЫЙ СТАРТ

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

Консультанты, достигшие званий Директор, Старший Директор, Серебряный Директор в короткие сроки, могут получить **двойные Квалификационные Бонусы!**

Бонус «Быстрый старт» выплачивается Консультантам при выполнении следующих условий:

- Квалификационный бонус Директора **40 000 рублей** начисляется Консультантам, открывшим квалификацию не позднее 3-х расчетных периодов, не считая периода регистрации, и подтвердившим квалификацию в следующем расчетном периоде (т.е. выполнение квалификации 2 периода подряд).
Примечание: Бонус за Быстрый старт 40 000 рублей для Директоров могут получить Консультанты, зарегистрировавшиеся в кампании №09/2011 и далее.
- Квалификационный бонус Старшего Директора **20 000 рублей** начисляется Консультантам, открывшим соответствующую квалификацию не позднее 6-и расчетных периодов, не считая периода регистрации, и подтвердившим квалификацию в следующем расчетном периоде (т.е. выполнение квалификации 2 периода подряд).
Примечание: Бонус за Быстрый старт 20 000 рублей для Старших Директоров могут получить Консультанты, зарегистрировавшиеся в Компании, начиная с 01 Апреля 2011 г.
- Квалификационный бонус Серебряного Директора **80 000 рублей** начисляется Консультантам, открывшим квалификацию не позднее 9-и расчетных периодов, не считая расчетного периода регистрации, и подтвердившим квалификацию в следующем расчетном периоде (т.е. выполнение квалификации 2 периода подряд).
Примечание: Бонус за Быстрый старт 80 000 рублей для Серебряных Директоров могут получить Консультанты, зарегистрировавшиеся в Компании, начиная с 01 Января 2011 г.

ПРИМЕЧАНИЕ:

Доход каждого Консультанта складывается из двух 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.

Желаем Вам успехов!

Достигайте наивысшего звания в Объединенной Компании Faberlic и осуществляйте все свои мечты!

РЕГИСТРАЦИЯ В КОМПАНИИ FABERLIC

Регистрацию в Faberlic пройдите по ссылке:
<https://faberlic.com/register?sponsor=473547>