

МАРКЕТИНГ-ПЛАН

СИСТЕМА ЛОЯЛЬНОСТІ Й БОНУСНОЇ

ВИНАГОРОДИ

2022 р.

Співпраця з компанією «ГРІН-ВІЗА» передбачає винагороду для всіх Консультантів, які приєдналися до бізнесу. Винагороди не обмежені, як і потенціал кожного з нас.

МОЖЛИВІ ТРИ ВИДИ ДОХОДІВ:

- 1 РОЗДРІБНА НАЦІНКА ПРИ ПРОДАЖУ КІНЦЕВОМУ ПОКУПЦЮ**

Ви купуєте продукцію за гуртовою ціною Консультанта, реалізуєте клієнту за рекомендованою роздрібною ціною. Економія та дохід –33%.

+33%
- 2 ДОХІД ЗА ОСОБИСТІЙ ТОВАРООБІГ**

Щомісяця Вам нараховується винагорода за весь Обсяг придбаної особисто Вами продукції (для реалізації чи власного застосування). Додатково до 33% сума бонусної винагороди складає 15 – 27%.

+27%
- 3 ВИНАГОРОДИ Й ПРЕМІЇ ЗА РЕЗУЛЬТАТИ РОБОТИ ВСІЄЇ РЕАЛІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ**

Залучаючи інших людей до використання продукції «ГРІН-ВІЗА» та/або навчаючи їх бізнесу, Ви отримуєте спеціальну винагороду за Обсяги їхніх замовлень. Збагачуючи інших – Ви багатієте самі. Цей вид доходу становить 15 – 46% і є стабільним. Щорічно компанія оголошує спеціальні премії та цінні подарунки для Регіональних Керуючих за підсумками роботи їхніх структур, що становить 3–8%.

+46%

УСІ ВИДИ БОНУСІВ ПОМНОЖУЄМО НА 50!



СТВОРЕННЯ СТРУКТУРИ



Просуватися за Планом винагород у компанії «ГРІН-ВІЗА» можливо збільшенням особистих Обсягів замовлень продукції й залученням до співробітництва інших Консультантів. Консультант, який особисто залучає іншого Консультанта, стає його Інформаційним Спонсором, що підтверджується заповненням відповідного розділу Бланка Реєстрації.



КОНСУЛЬТАНТ

статус покупця після заповнення Бланка Реєстрації з можливістю придбання продукції за гуртовою ціною та отриманням винагороди за замовлення



ПУНКТ

внутрішньофірмова одиниця обчислення. Кожен продукт має ціну в гривнях та пунктах

РІВЕНЬ

це позиція Консультанта стосовно Консультантів своєї Організації.

Приклад: Консультант А залучає Консультанта Б; Консультант Б у свою чергу залучає Консультанта В.

— Консультант Б є 1-м Рівнем стосовно Консультанта А.

— Консультант В є 1-м Рівнем стосовно Консультанта Б, а також 2-м Рівнем стосовно Консультанта А.



МЕНЕДЖЕР

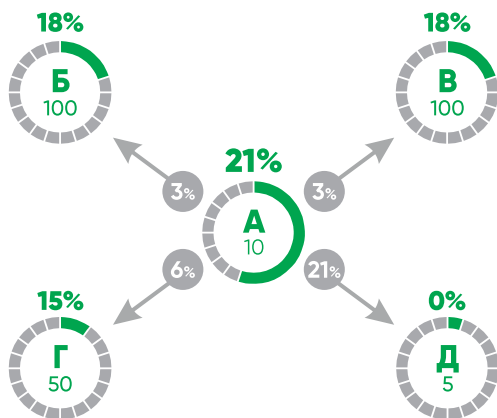
Об'єм організації	Загальний бонус
★ 50 Пунктів	15%
★ 100 Пунктів	18%
★ 200 Пунктів	21%
★ 350 Пунктів	24%
★ 500 Пунктів	27%

Календарний місяць, протягом якого Консультант зі своєю Організацією виконує обсяг замовлень у 50 пунктів (в т. ч. 5 пунктів особисто), є місяцем кваліфікації **Менеджера**.

Організація Менеджера – усі Консультанти й Менеджери, залучені безпосередньо ним та його Консультантами.

Менеджер отримує право на бонусну винагороду відповідно до шкали за умови виконання Обсягів особистих замовлень 5П. Бонус враховується Менеджеру під час оплати наступних замовлень. Фактична Знижка Менеджеру нараховується відповідно до різниці у відсотках бонусів між ним і Менеджерами, що нижче за рівнем у структурі. Зараз коефіцієнт конвертації бонусів у грошовий еквівалент становить 1 Пункт = 50грн.

ПРИКЛАД НАРАХУВАННЯ БОНУСІВ:



Обсяг Організації Менеджера А становить 265 Пунктів, що виводить на Бонус 21%. Обсяг Організації складається з особистого Обсягу Менеджера А (10 Пунктів) та Обсягів Менеджерів Б і В (по 100 Пунктів у кожного), Менеджера Г (50 Пунктів) та Консультанта-Споживача Д (5 Пунктів). Фактична Знижка Менеджера А складе $12,15\text{П} \times 50 = 607,5\text{грн}$

- 3%** з Обсягу Менеджерів Б та В (різниця між їхніми бонусами дорівнює $21\% - 18\% = 3\%$) = $(100\text{ П} + 100\text{ П}) \times 3\% = 6\text{П}$
- 6%** з Обсягу Менеджера Г (різниця між їхніми бонусами дорівнює $21\% - 15\% = 6\%$) = $50\text{П} \times 6\% = 3\text{П}$
- 21%** з особистого Обсягу самого Менеджера А та Обсягу Консультанта-Споживача Д (оскільки він ще не претендує на нарахування бонусів) = $(10\text{П} + 5\text{П}) \times 21\% = 3,15\text{П}$

КЕРУЮЧИЙ

Статус партнера компанії з можливістю отримання постійного бонусу 30% протягом календарного року й правом на власний електронний кабінет. Кваліфікація Керуючого може бути виконана за однією з трьох можливих схем:

- За 1 місяць** – для цього Менеджеру разом зі своєю Організацією необхідно протягом одного календарного місяця виконати Обсяг замовлень у 1000 Пунктів.
- За 2 місяці** – для цього Менеджеру разом зі своєю Організацією протягом двох послідовних календарних місяців необхідно виконати обсяг замовлень по 700 пунктів у кожному. При цьому перший кваліфікаційний місяць буде закрито з бонусною знижкою 27%, а другий кваліфікаційний місяць зі знижкою 30%.

- За 3 місяці** – для цього Менеджеру разом зі своєю Організацією протягом трьох послідовних календарних місяців необхідно виконати Обсяг замовлень по 500 пунктів у кожному. При цьому перший та другий кваліфікаційні місяці будуть закриті зі знижкою 27%; а третій кваліфікаційний місяць – зі знижкою 30%.

При Обсязі замовлень Організації Керуючого менше ніж 350 Пунктів Бонус йому нараховується за менеджерської шкалою. Статус зберігається до кінця календарного року. Якщо в Організації Менеджера кваліфікується Керуючий, для отримання статусу Керуючого, цьому Менеджеру з рештою структури необхідно виконати:

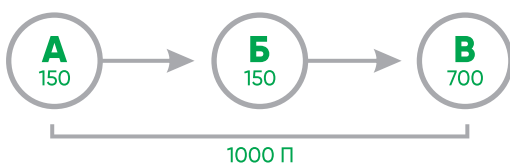
При одномісячній кваліфікації (коли в Організації Менеджера кваліфікується Керуючий з 1000 Пунктами Обсягу) – не менше 200 Пунктів;

При двомісячній кваліфікації (коли в Організації Менеджера кваліфікується Керуючий з 700 Пунктами Обсягу) – не менше 150 Пунктів у кожному з місяців, або у будь-якому з двох місяців кваліфікації вийти зі своєю Організацією на обсяг 1000 Пунктів, включно з Обсягами Менеджерів, які виконують умови одного з двох місяців кваліфікації;

При тримісячній кваліфікації (коли в Організації Менеджера кваліфікується Керуючий з 500 Пунктами Обсягу) – не менше 100 Пунктів у кожному з трьох місяців кваліфікації, або протягом двох послідовних місяців кваліфікації вийти зі своєю Організацією на Обсяг 700 Пунктів, або в будь-який з трьох місяців кваліфікації вийти зі своєю Організацією на Обсяг 1000 Пунктів, включно з Обсягами Менеджерів, які виконують умови одного з трьох місяців кваліфікації.

Ці правила поширюються на всі кваліфікації «у ланцюжку». Наприклад:

КВАЛІФІКАЦІЯ «У ЛАНЦЮЖКУ»:



Менеджеру А достатньо в перший кваліфікаційний місяць виконати Обсяг 150 Пунктів, щоб у цей же місяць отримати Статус Керуючого, оскільки Обсяг замовлень його Організації складає 1000 Пунктів, але при цьому немає Менеджера, який цього ж місяця отримує Статус Керуючого.

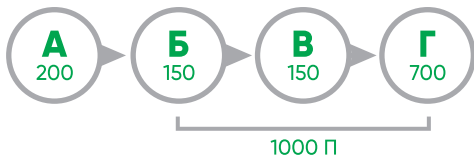
Менеджерам Б і В необхідно буде повторити свої Обсяги наступного місяця, щоб отримати Статус Керуючого.



Менеджери А та Б у перший же кваліфікаційний місяць отримують Статус Керуючого, оскільки виконали необхідні умови: А – 200 Пунктів, за умови, що в його першому рівні кваліфікується Керуючий з 1000 Пунктами,

Б – 1000 Пунктів Організації, за умови, що на його першому рівні немає Менеджера, який кваліфікується на Керуючого цього ж календарного місяця.

Менеджеру В необхідно наступного місяця виконати той самий Обсяг.



Менеджери А і Б у перший місяць отримують Статус Керуючого, оскільки виконали необхідні умови (див. приклади вище). Менеджерам В та Г для отримання статусу Керуючого необхідно повторити свої Обсяги наступного місяця.



Менеджер А в перший же місяць отримує Статус Керуючого, оскільки його Організація виконала Обсяг понад 1000 Пунктів, але при цьому немає Менеджерів, які отримують Статус Керуючого цього ж місяця. Менеджерам Б і В для отримання Статусу Керуючого необхідно повторити свої Обсяги наступного календарного місяця.



Менеджери А та Б у перший же кваліфікаційний місяць отримують Статус Керуючого, оскільки виконали необхідні умови: А – 200 Пунктів, за умови, що в його першому рівні кваліфікується Керуючий з 1000 Пунктами, Б – 1000 Пунктів Організації. Менеджеру В необхідно в кожному з наступних двох календарних місяців виконати той самий Обсяг (500 Пунктів).

З моменту набуття статусу Керуючий має право на:

- спеціальну гуртову ціну Керуючого (нижче ціни Консультанта);
- замовлення продукції, отримання інформації та участь у спеціальних акціях безпосередньо від компанії;
- 30% бонус, який закріплюється за ним на весь час збереження його Статусу (при обсягах замовлень не менше 350 Пунктів та обов'язковому виконанні мінімального Обсягу особистих замовлень 5 Пунктів);
- участь із правом вирішального голосу в Регіональній Раді Керуючих.

Для збереження свого Статусу Керуючий повинен щонайменше 1 раз протягом календарного року (із 1 січня до 30 листопада) підтверджувати свою кваліфікацію, виконуючи одну з умов:

- протягом одного календарного місяця виконати зі своєю Організацією обсяг замовлень у 1000 Пунктів;
- протягом двох послідовних календарних місяців необхідно виконати зі своєю Організацією обсяг замовлень по 700 Пунктів у кожному;
- протягом трьох послідовних календарних місяців необхідно виконати зі своєю Організацією обсяг замовлень по 500 Пунктів у кожному.

РЕГІОНАЛЬНИЙ КЕРУЮЧИЙ

Керуючий, який реалізував своє право на співпрацю безпосередньо з Фірмою «ГРІН-ВІЗА» та організував забезпечення продукцією своєї структури, набуває статусу Регіонального Керуючого. Саме з Регіональним Керуючим компанія «ГРІН-ВІЗА» встановлює та підтримує товарно-грошові відносини щодо організації доставки продукції до регіону, а також приймає звітність за сумами замовлень нижчестоящих Керуючих та Менеджерів цієї Організації, які стоять нижче. Регіональний Керуючий обов'язково подає до центрального офісу дані про замовлення всіх Консультантів інших регіональних Організацій, що обслуговуються ним у звітному місяці для своєчасного й коректного нарахування бонусної винагороди всім Консультантам України.

ГРАНД-КЕРУЮЧИЙ

Статус Гранд-Керуючого надається Керуючому, в Організації якого кваліфікувався ще один Керуючий. Додатково до бонусу 30% (зберігається умова мінімального особистого Обсягу 5П) з Обсягу замовлень своєї Організації за роботу Організацій Керівників 1-4 рівнів нараховується Гранд-Знижка (див. табл.):

НЕОБХІДНІ УМОВИ:

Кількість Керуючих в 1-му рівні	Мінімальний обсяг замовлень Групи Керуючого
1	200 Пунктів
2	150 Пунктів
3	100 Пунктів
4 і більше	50 Пунктів

НАРАХУВАННЯ

Рівень	Гранд-знижка з обсягу даного рівня
1	3,0%
2	2,0%
3	1,5%
4	1,0%

Умовою для нарахування Гранд-Знижки є виконання Групою Керуючого (частиною структури, до якої не входять Організації інших Керуючих) Мінімального Обсягу Замовлень відповідно до вищезгаданої таблиці. При підрахунку Гранд-Знижки вигідно враховуються лише Групи Керуючих, які виконали Мінімальний Обсяг замовлень (Правило прозорості).

Приклад: Група Керуючого у вашому першому рівні виконала 20 Пунктів, а Група Керуючого у вашому другому рівні виконала 200 Пунктів. Цього місяця з Групи Керуючого першого рівня бонус вам нараховуватися не буде, а з Групи другого рівня вам буде нараховано 3% (як з групи першого рівня).

Для збереження свого статусу Гранд-Керуючий повинен щонайменше 1 раз протягом календарного півріччя (з 1 січня по 30 червня та з 1 липня по 30 листопада) підтверджувати свою кваліфікацію, виконуючи умову, необхідну для отримання Гранд-Знижки. В іншому випадку Гранд-Керуючий втратить групи Управляючих (нижчих за рівнем у структурі), які піднімуться до другого Гранд-Керуючого, який підтвердив кваліфікацію; знизить свій статус до Менеджера та ввійде зі своїми Консультантами й Менеджерами до Групи Гранд-Керуючого (вищого за рівнем по структурі), який підтвердив свій Статус.

ЕЛІТ-КЕРУЮЧИЙ

Керуючий, в 1-му рівні якого перебуває не менше двох кваліфікованих Керуючих і що вийшов на Обсяг замовлень Організації понад 4000 Пунктів, отримує Статус Еліт-Керуючого та право на нарахування додаткової Еліт-знижки (бонусу) від Обсягу замовлень усієї структури (з урахуванням різниці Еліт-Знижок з Еліт-Керуючими нижчого рівня). Нарухування Еліт-знижки залежить від розподілу Обсягів за рівнями Керуючих. Чим більше Керуючих у першому рівні, тим «глибше» зараховується Обсяг Організації, тим більше шансів вийти на необхідний Обсяг (4000 Пунктів, 8000 Пунктів і т. ін.). Приклад: якщо в 1-му рівні тільки 2 Керуючих, то 4000 П потрібно набрати в 4-х рівнях.

Кількість Керуючих в 1-му рівні	Глибина організації для виконання обсягу
2-5	4 рівня
6-8	5 рівнів
9-10	6 рівнів
Більше 10	7 рівнів

Обсяг Організації Еліт-Керуючого	Еліт-знижка з обсягу всієї структури
4000 Пунктів	0,5%
8000 Пунктів	1,0%
12000 Пунктів	1,5%
16000 Пунктів	2,0%

ЕЛІТ-КЛУБ «ГРІН-ВІЗА»

Увійти до Еліт-Клубу «ГРІН-ВІЗА» можна лише за умови досягнення рівня Еліт-Керуючого з Еліт-знижкою від 1,5% і більше. Отримання винагороди можливе лише при виконанні кваліфікаційних умов протягом щонайменше 10 місяців одного календарного року.

Статус Еліт-Керуючого, члена Еліт-Клубу «ГРІН ВІЗА»	Обсяг замовлень усієї структури (за кожен із 10-12 місяців року)	Загальна кількість Керуючих у структурі, які підтвердили свої чинні статуси протягом 10-12 місяців звітного року	Кількість Еліт-Керуючих у першому рівні по дереву Елітів (Еліт-Керуючих, які підтвердили свою активність отриманням еліт-знижки як мінімум 7 разів за звітний календарний рік)	Винагороди й дохід
Золотий Еліт-Керуючий	20 000 Пунктів	30 і більше	Не менше 1	Щорічна премія 100 тис. грн. Золота прикраса при отриманні статусу
Платиновий Еліт-Керуючий	30 000 Пунктів	50 і більше	Не менше 2	Щорічна премія – 200 тис. грн. Платинова прикраса при отриманні статусу
Діамантовий Еліт-Керуючий	40 000 Пунктів	80 і більше	Не менше 4	Щорічна премія – 400 тис. грн. Прикраса з діамантом при отриманні статусу

Правила співробітництва та етичного ведення бізнесу Консультанта компанії «ГРІН-ВІЗА»

- Консультант-Споживач має право на одержання продукції ТМ «ГРІН-ВІЗА» належної якості, товарного вигляду й термінів придатності за допомогою свого інформаційного Спонсора або Регіонального Керуючого.
- Консультант має право отримання бонусної винагороди за підсумками роботи своєї структури за календарний місяць. Бонусами Консультант оплачує будь-яку продукцію, що замовляється, але не більше 50% суми від усіх замовлень. На сплачену бонусами продукцію також нараховується бонус.
- Консультант має право на участь в акціях та використання знижок на продукцію, що оголошуються ТМ «ГРІН-ВІЗА». Забезпечити своєчасну наявність акційного товару у структурі має Регіональний Керуючий.
- За погодженням зі своїм інформаційним Спонсором та Регіональним Керуючим Консультант має право на реалізацію продукції з подарунками або зі знижкою в рамках акції для своєї структури (не більше 10% від роздрібної чи гуртової ціни на певний період). Для виключення демпінгу цін та створення "перешкод" у роботі інших регіональних структур Консультанту заборонено знижувати гуртові й роздрібні ціни (на постійній основі), рекомендовані та затверджені компанією, а також публікувати їх в інтернет-просторі. Також заборонено публікацію в інтернеті гуртових цін на продукцію.
- Консультант має право (за взаємним узгодженням Регіональних лідерів обох структур) обслужити Консультанта або клієнта іншої структури з обов'язковим наданням в компанію інформації: реєстраційного номера даного "чужого" Консультанта та суми його замовлень за місяць для коректного нарахування винагороди всім партнерам компанії.
- Консультант має право на просування та реалізацію продукції за допомогою відкриття власного офісу або складу, інтернет-магазину й інших он-лайн проєктів, не використовуючи при цьому зареєстрованих компанією торговельних марок і знаків, матеріали та юридичні реквізити компанії, крім отриманих від адміністрації та затверджених нею (п. 6 Угоди незалежного Консультанта-Споживача). Використання назви «ГРІН-ВІЗА» можливе лише з додаванням "Незалежний Консультант", або "Регіональний представник", або "Регіональний офіс". Консультант-Споживач не має права рекламувати іншу продукцію й бренди серед Консультантів і клієнтів компанії «ГРІН-ВІЗА» (на фірмових заходах та в офісах Регіональних представників).

Бізнес «ГРІН-ВІЗА» – це вигідно, стабільно та надійно!