

# МАРКЕТИНГ-ПЛАН ФАБЕРЛИК

Представляем вашему вниманию Маркетинг-план Фаберлик, который действует на территории России. Он поможет Вам построить успешный бизнес, рассчитать размер своего денежного вознаграждения, добиться высокого уровня доходов и широкого признания вашей работы Компанией и партнерами.

## ТЕРМИНЫ

- ▶ **ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ** – человек, зарегистрированный в Компании Фаберлик, имеющий свой регистрационный номер и право приобретения продукции со скидкой.
- ▶ **КОНСУЛЬТАНТ** – привилегированный покупатель, начавший участвовать в Маркетинг-плане Компании Фаберлик.
- ▶ **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)** – период действия одного каталога, устанавливаемый Компанией.
- ▶ **ЛИЧНЫЙ ОБЪЕМ (ЛО)** – объем продукции, лично приобретенной КОНСУЛЬТАНТОМ в РАСЧЕТНОМ ПЕРИОДЕ. Рассчитывается в БАЛЛАХ и рублях.
- ▶ **ОБЪЕМ ПРОДАЖ (ОП)** – объем приобретенной 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 (18 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 18.
- ▶ **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. Условия бонуса для России и стран СНГ разные.
- ▶ **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.

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

**Расчет объемной скидки- 1 балл равен 60 рублям, цена закупки 1 балла равна 75 рублям.**

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

Звание	ЛО (баллов)	ОЛГ (баллов)	Кол-во 23% групп в 1-ой линии	Из них бриллиантовых ветвей	Размер ОС (%)*	Квалификационный бонус
Привилегированный покупатель	-	<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	-	-	23%	55 000 руб.
Старший Директор	50	5000/2000**	0/1	-	23%	82 500 руб.
Серебряный Директор	50	1500	2	-	23%	110 000 руб.
Золотой Директор	50	1000	3	-	23%	165 000 руб.
Рубиновый Директор	50	1000	4	-	23%	220 000 руб.
Бриллиантовый Директор	50	1000	6	-	23%	330 000 руб.
Элитный Директор	50	1000	9	-	23%	500 000 руб.
Национальный Директор	50	1000	12	-	23%	1 000 000 руб.
Старший национальный Директор	50	1000	15	-	23%	1 250 000 руб.
Международный Директор	50	1000	15	-	23%	1 500 000 руб.
Старший международный Директор	50	1000	21	-	23%	1 750 000 руб.
Партнер	50	1000	24	-	23%	5 500 000 руб.
Старший Партнер	50	1000	24	6	23%	8 000 000 руб.
Управляющий Партнер	50	1000	24	12	23%	14 000 000 руб.
Национальный Партнер	50	1000	24	18	23%	20 000 000 руб.
Международный Партнер	50	1000	24	24	23%	40 000 000 руб.
Генеральный Партнер	50	1000	30	30	23%	55 000 000 руб.

\* 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 27 500 рублей. Начиная со звания «Серебряный Директор», ранее выплаченные суммы Квалификационных бонусов не вычитаются.

