

МАРКЕТИНГ–ПЛАН FABERLIC

Представляем вашему вниманию Маркетинг-план Faberlic, 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 Faberlic, имеющий свой регистрационный номер и право приобретения продукции со скидкой.

КОНСУЛЬТАНТ – привилегированный покупатель, начавший участвовать в Маркетинг-плане 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) – 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 (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 РАСЧЕТНЫХ ПЕРИОДОВ из последних 19.

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 20% или 26% разнице между ценой продукции для Консультанта и ценой продукции, указанной в каталоге.

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 от 75 до 150 рублей (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%	55 000
Старший Директор	50	5000/ 2000**	0/1**	-	23%	27 500
Серебряный Директор	50	1500	2	-	23%	110 000
Золотой Директор	50	1000	3	-	23%	165 000
Рубиновый Директор	50	1000	4	-	23%	220 000
Бриллиантовый Директор	50	1000	6	-	23%	330 000
Элитный Директор	50	1000	9	-	23%	500 000
Национальный Директор	50	1000	12	-	23%	1 000 000
Старший Национальный Директор	50	1000	15	-	23%	1 250 000
Международный Директор	50	1000	18	-	23%	1 500 000
Старший Международный Директор	50	1000	21	-	23%	1 750 000
Партнер	50	1000	24	-	23%	5 500 000
Старший Партнер	50	1000	24	6	23%	8 000 000
Управляющий Партнер	50	1000	24	12	23%	14 000 000
Национальный Партнер	50	1000	24	18	23%	20 000 000
Международный Партнер	50	1000	24	24	23%	40 000 000
Генеральный Партнер	50	1000	30	30	23%	55 000 000

- * 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 27 500 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.

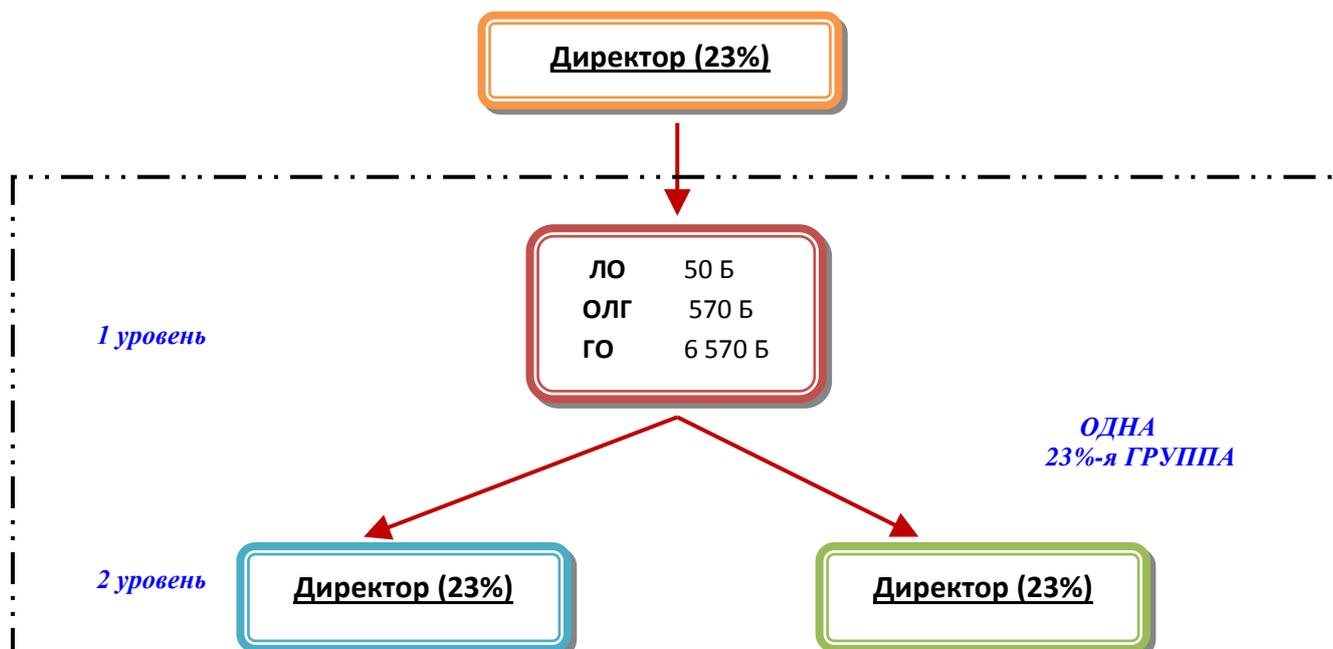
Для начисления **Директорских бонусов в полном объеме** необходимо иметь ОЛГ не менее 3 000 баллов. ОЛГ, указанный в таблице 1 – минимально необходимый для получения звания и единовременной квалификационной выплаты.

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 27 500 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 110 000 рублей за прирост всего одной новой 23% группы. Если вы станете Золотым Директором с тремя 23% группами, вы получите уже 165 000 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	- 5 500 рублей
Старший Директор	- 8 250 рублей
Серебряный Директор	- 11 000 рублей
Золотой Директор	- 16 500 рублей
Рубиновый Директор и выше	- 22 000 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;
- 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, рожденных со 2 марта 2015 года установлена:

- **1 500 рублей** за расчетный период, если в семье появился первый ребенок (годовой бонус 28 500 руб.);
- **3 000 рублей** за расчетный период, если в семье появился второй, третий и последующие дети (годовой бонус 57 000 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».

Условия «Быстрого старта» действуют для Консультантов, зарегистрировавшихся в Компании с **3 апреля 2017 года**.

Бонус «Быстрый старт» выплачивается при выполнении следующих условий:

- Бонус за достижение звания Директор 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).
- Бонус за достижение звания Старший Директор 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).
- Бонус за достижение звания Серебряный Директор 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).

При достижении более высокого звания бонусы не суммируются (например, при выполнении звания Серебряный Директор сразу, минуя звания Директора и Старшего Директора, вы получите бонус только за «Серебро»).

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 Faberlic и осуществляйте все свои мечты!