



AVON

1 ГОД ДЕЙСТВИЯ СИСТЕМЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

**НОВАЯ
СИСТЕМА ДОХОДА**
КООРДИНАТОРА AVON

С03'2020

создавай свою историю

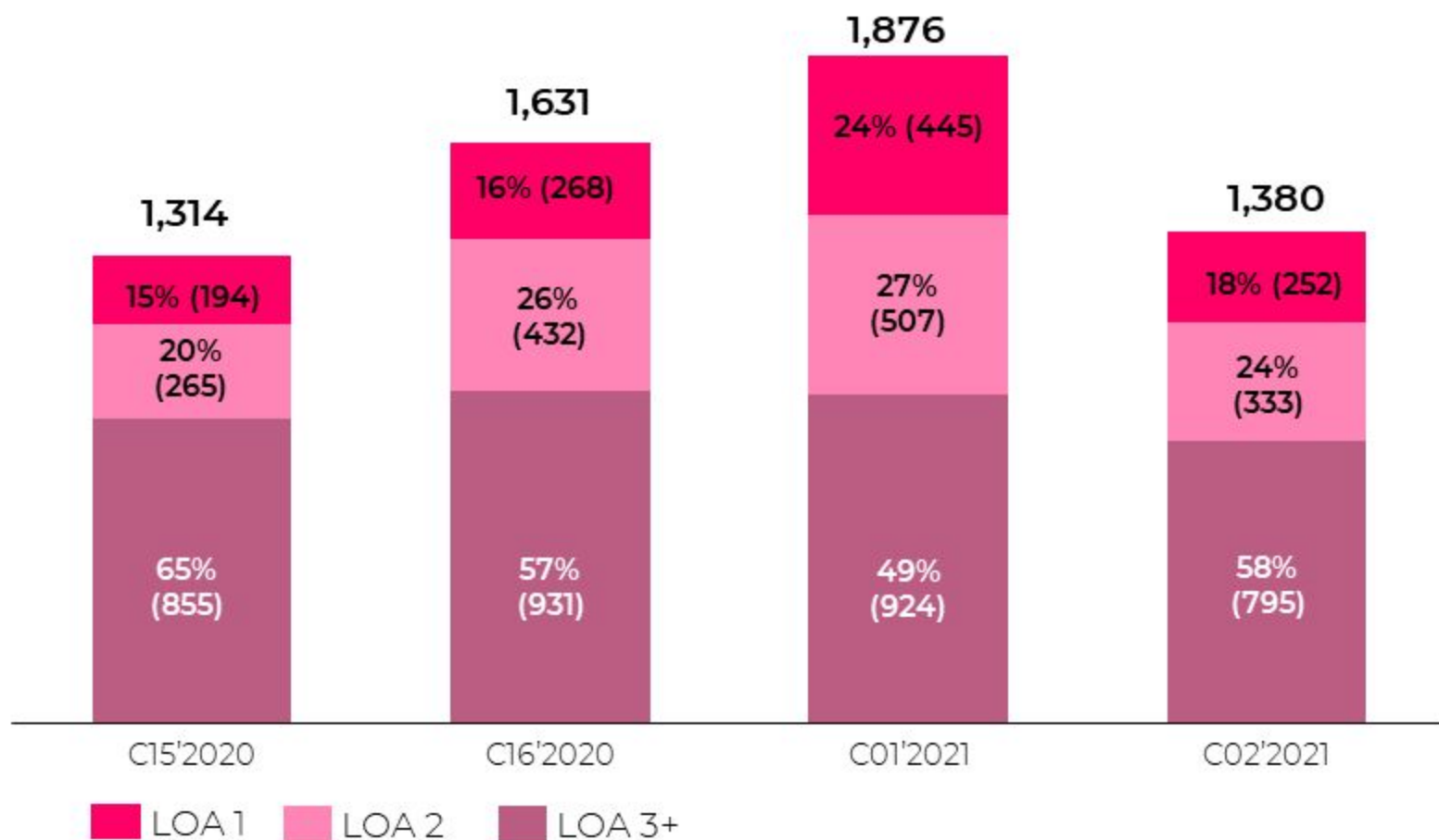


ЦЕЛЬ СИСТЕМЫ ДОХОДА - СОЗДАТЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА...

- » Поднять набор Координаторов
- » Вернуть число Координаторов
- » Обеспечить рост дохода Координатора в сегментах Координатор и Лидер



ПОЛОВИНА НАБОРА НОВЫХ КООРДИНАТОРОВ ПРОИСХОДИТ САМИМИ НОВЫМИ КООРДИНАТОРАМИ (ЛОА 1-2)



✓ ~ 70% от Набора Новых Координаторов - это Координаторы в статусе «Кандидат»

✓ Низкая Активность Представителей

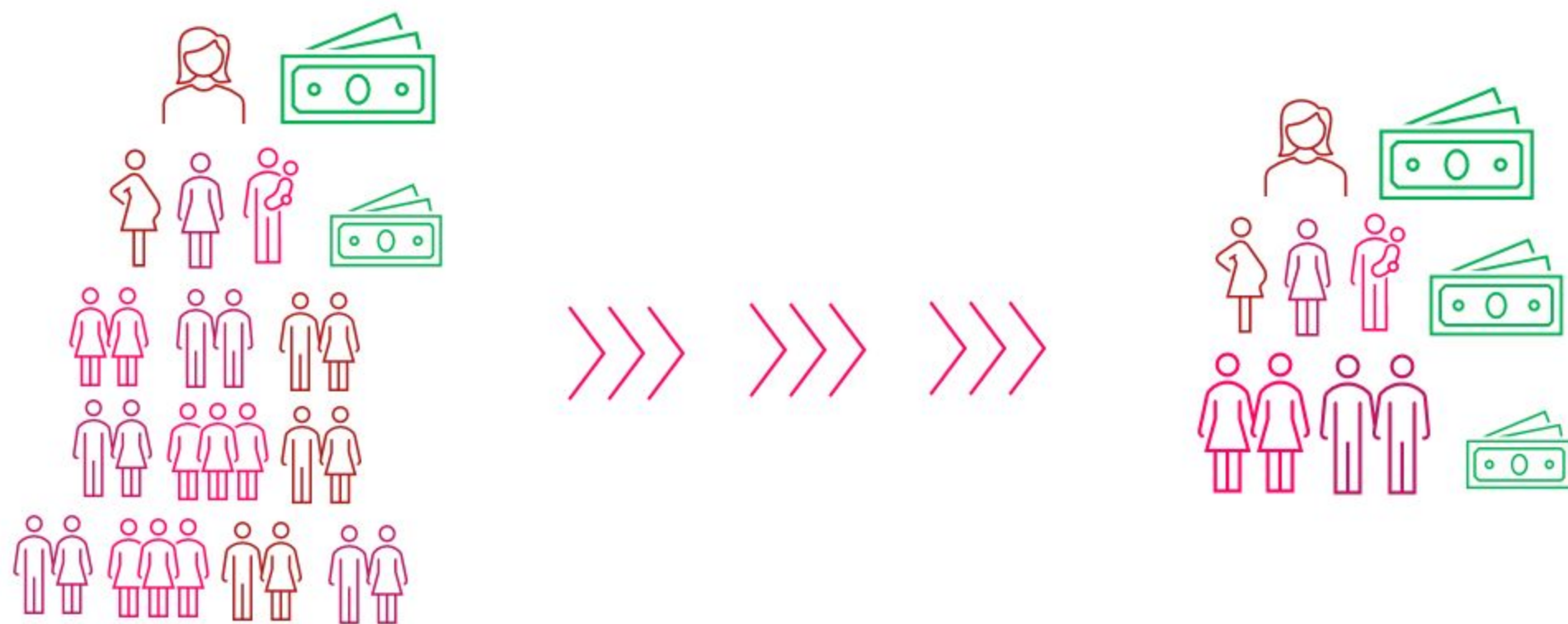
✓ Низкий Набор Представителей



ЛИДЕР НЕ РАЗВИВАЕТ КООРДИНАТОРОВ, НЕ ПОДДЕРЖИВАЕТ ИХ ДОХОД. КАНДИДАТЫ НЕ ПРИНОСЯТ ОЖИДАЕМЫХ ПРОДАЖ КОМПАНИИ. ПРИ ЭТОМ ТАКИЕ СТРУКТУРЫ СОБИРАЮТ ВСЕ БОНУСЫ.

ЛИДЕР: более 1 000 Координаторов
КООРДИНАТОР: менее 4 Представителей

ЛИДЕР: менее 100 Координаторов
КООРДИНАТОР: более 40 Представителей



НЕОГРАНИЧЕННЫЙ НАБОР КООРДИНАТОРОВ У НОВЫХ
КООРДИНАТОРОВ ОТРАЖАЕТСЯ НА ИХ ПРОДУКТИВНОСТИ.
ЛИДЕРЫ ТАКИХ СТРУКТУР НЕ СПРАВЛЯЕТСЯ С КОММУНИКАЦИЕЙ
И ОБУЧЕНИЕМ.

НОВЫЙ КООРДИНАТОР

- **НЕ** знаком с процессами сотрудничества Представителя
- **НЕ** знаком с процессами сотрудничества Координатора
- **НЕ** знает и не использует инструменты для бизнеса
- **НЕ** имеет поддержки своего Координатора
- **НЕ** знает о возможностях обучения
- **НЕ** исполняет обязанности по Договору взаимовыгодного сотрудничества



РОСТ НЕОБУЧЕННЫХ КАНДИДАТОВ ПРИВОДИТ К СЕРЬЕЗНЫМ ПОСЛЕДСТВИЯМ



- На 69% возросла нагрузка на Центр контактов
- Недозвон в ЦК



- Увеличилось время обработки документов
- Увеличение времени для обработки АВР



- Сбои в расчете вознаграждения
- Увеличение времени на присвоение R и C номеров




- Репутационные риски Компании



ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ В ВЫВОДЫ ДЛЯ ИЗМЕНЕНИЙ

- **Сохранить привлекательность предложения** для новых координаторов
- **Сократить число кандидатов**
- **Новым координаторам необходим период обучения**
- **Новым Лидерам необходимо исполнять обязательства по договору** по отношению к новым Представителям и Координаторам
- **Сбалансировать инвестиции** в модели и вернуть средства в программы для Координаторов и Представителей
- **Сделать получение бонусов последовательными**
- **Развивать** набранных координаторов и мотивировать на достижение следующего уровня квалификации и дохода



ИЗМЕНЕНИЯ В СИСТЕМЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ КООРДИНАТОРОВ

старт действия с 1 апреля 2021

AVON

НЕОБХОДИМО СОХРАНИТЬ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ КООРДИНАТОРОВ



ОСТАВЛЯЕМ СТАРТ БОНУС И СУММЫ БОНУСА НА ПРЕЖНЕМ УРОВНЕ

| LOA | Позиция | Число Активных Пред-ей в ЛГ | Продажи | СТАРТ БОНУС |
|-----|-------------|-----------------------------|---------|-------------|
| 1 | Кандидат | 3 | 90 000 | 20 000 |
| | | 5 | 130 000 | |
| 2 | Координатор | 5 | 150 000 | 25 000 |
| 3 | | 6 | 200 000 | 30 000 |
| 4 | | 7 | 250 000 | 35 000 |
| 5 | | 8 | 300 000 | 40 000 |
| 6 | | 9 | 350 000 | 50 000 |

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ КРИТЕРИЙ: Набор Представителей 1+



НЕОБХОДИМО СОКРАТИТЬ ЧИСЛО КАНДИДАТОВ И ДЛИТЕЛЬНОСТЬ КАМПАНИИ В МЕСЯЦ ПОЗВОЛЯЕТ ВЫПОЛНЯТЬ УСЛОВИЯ СТАРТ БОНУСА

ИЗМЕНЕНИЕ #1



УБИРАЕМ СТАРТ БОНУС НА УРОВНЕ КАНДИДАТ

| LOA | Позиция | Число Активных Пред-ей в ЛГ | Продажи | СТАРТ БОНУС |
|-----|-------------|-----------------------------|-------------------|-------------|
| 1 | Кандидат | 3 5 | 90 000 130 000 | 20 000 |
| 2 | Координатор | 5 | 150 000 | 25 000 |
| 3 | | 6 | 200 000 | 30 000 |
| 4 | | 7 | 250 000 | 35 000 |
| 5 | | 8 | 300 000 | 40 000 |
| 6 | | 9 | 350 000 | 50 000 |



| LOA | Позиция | Число Активных Пред-ей в ЛГ | Продажи | СТАРТ БОНУС |
|-----|-------------|-----------------------------|---------|-------------|
| 1 | Координатор | 5 | 130 000 | 20 000 |
| 2 | | 5 | 150 000 | 25 000 |
| 3 | | 6 | 200 000 | 30 000 |
| 4 | | 7 | 250 000 | 35 000 |
| 5 | | 8 | 300 000 | 40 000 |
| 6 | | 9 | 350 000 | 50 000 |

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ КРИТЕРИЙ: Набор Представителей 1+

Сохраняется возможность подтвердить СБ1 до LOA2

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ КРИТЕРИЙ: Набор Представителей 1+



МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ВСЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ. ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ ПОДДЕРЖИВАЕТ ПРАВИЛЬНЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЯ И КООРДИНАТОРА

AVON

START UP

▶▶▶

Как стать успешным
КООРДИНАТОРОМ

AVON  

STARTUP

1
МОДИТЬ

СОЗДАВАЙ
КОМАНДУ

**ДЕЛАЙ 4 ШАГА
КАЖДЫЙ КАТАЛОГ**

- 1 ИЗУЧАЙ И ПРИМЕНЯЙ МЕТОДЫ ПОИСКА НОВЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
- 2 ОБУЧАЙ И ПОДДЕРЖИВАЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
- 3 УПРАВЛЯЙ ПРОДАЖАМИ
- 4 ПРОКАЖИВАЙ ЛУЧШУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

ШАГ 1: ПРИВЛЕКАЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

Самый эффективный способ привлечь представителей:

- 1. Используй социальные сети.
- 2. Используй личные контакты.
- 3. Используй методы поиска новых представителей.
- 4. Используй методы поиска новых представителей.

Самый эффективный способ привлечь представителей:

- 1. Используй социальные сети.
- 2. Используй личные контакты.
- 3. Используй методы поиска новых представителей.
- 4. Используй методы поиска новых представителей.

STARTUP

2
МОДИТЬ

РАЗВИВАЙ
КОМАНДУ

**ДЕЛАЙ 4 ШАГА
КАЖДЫЙ КАТАЛОГ**

- 1 ИЗУЧАЙ И ПРИМЕНЯЙ МЕТОДЫ ПОИСКА НОВЫХ КООРДИНАТОРОВ И ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
- 2 ОБУЧАЙ И ПОДДЕРЖИВАЙ КООРДИНАТОРОВ И ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
- 3 УПРАВЛЯЙ ПРОДАЖАМИ
- 4 ПРОКАЖИВАЙ ЛУЧШУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

ШАГ 1: ИЩИ КООРДИНАТОРОВ И ПРОДОЛЖАЙ ПРИВЛЕКАТЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

ПРЕДСТАВИТЕЛИ – ЭТО САМАЯ ЛЮБИМАЯ АУДИТОРИЯ, ТВОИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КООРДИНАТОРЫ. РАССКАЗЫВАЙ ИМ О ВОЗМОЖНОСТЯХ КООРДИНАТОРА AVON.

ПРОВОДИ С НИМИ ВСТРЕЧИ ЛИБО ЛИЧНО ИЛИ С ПОМОЩЬЮ ВИДЕОЗВОНКА.

КАК ПРОВОДИТЬ ВСТРЕЧУ

Самый эффективный способ привлечь представителей:

- 1. Используй социальные сети.
- 2. Используй личные контакты.
- 3. Используй методы поиска новых представителей.
- 4. Используй методы поиска новых представителей.

Открытые возможности: открытые возможности выбора времени встречи с Представителем и его заинтересованности в работе, развитие сотрудничества.

Самый эффективный способ привлечь представителей:

- 1. Используй социальные сети.
- 2. Используй личные контакты.
- 3. Используй методы поиска новых представителей.
- 4. Используй методы поиска новых представителей.

Вознаграждение: вознаграждение за привлечение новых представителей, участие в Программе Привлечения.

Договоры и связанные документы:

- 1. Если Представитель выберет участие в Программе Привлечения, то приходи встрече по адресу встречи в нем.
- 2. Если Представитель выберет участие в Программе Привлечения, то приходи встрече по адресу встречи в нем.

Как правильно оформить Договор с новым Координатором и в дальнейшем обновить его с учетом изменений курса «StartUp».

Применяйте таблицу в программе Привлеченный Клуб.

КООРДИНАТОРУ НЕОБХОДИМ ПЕРИОД ДЛЯ
ОСВОЕНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОЦЕССОВ И ПОЛУЧЕНИЯ
НЕОБХОДИМЫХ НАВЫКОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ
ИЗМЕНЕНИЕ #2



ВЫПЛАТА ЛИДЕРСКОГО БОНУСА
БУДЕТ С LOA4+



МЫ РЕИНВЕСТИРУЕМ ЧАСТЬ ЛИДЕРСКОГО БОНУСА В ПОДДЕРЖКУ ДЛЯ КООРДИНАТОРОВ

ИЗМЕНЕНИЕ #3



КОРРЕКТИРУЕМ СУММУ ЛИДЕРСКОГО БОНУСА ЗА СТАРТ БОНУС

| LOA | Позиция | Число Активных Пред-ей в ЛГ | Продажи | СТАРТ БОНУС | ЛИДЕРСКИЙ БОНУС |
|-----|-------------|-----------------------------|-------------------|-------------|-----------------|
| 1 | Кандидат | 3 5 | 90 000 130 000 | 20 000 | 10 000 |
| 2 | Координатор | 5 | 150 000 | 25 000 | 12 500 |
| 3 | | 6 | 200 000 | 30 000 | 15 000 |
| 4 | | 7 | 250 000 | 35 000 | 17 500 |
| 5 | | 8 | 300 000 | 40 000 | 20 000 |
| 6 | | 9 | 350 000 | 50 000 | 25 000 |



| LOA | Позиция | Число Активных Пред-ей в ЛГ | Продажи | СТАРТ БОНУС | ЛИДЕРСКИЙ БОНУС |
|-----|-------------|-----------------------------|---------|-------------|-----------------|
| 1 | Координатор | 5 | 130 000 | 20 000 | 5 000 |
| 2 | | 5 | 150 000 | 25 000 | 5 000 |
| 3 | | 6 | 200 000 | 30 000 | 7 000 |
| 4 | | 7 | 250 000 | 35 000 | 7 000 |
| 5 | | 8 | 300 000 | 40 000 | 9 000 |
| 6 | | 9 | 350 000 | 50 000 | 9 000 |



МЫ БУДЕМ РЕИНВЕСТИРОВАТЬ ЧАСТЬ ЛИДЕРСКОГО БОНУСА В ПОДДЕРЖКУ ДЛЯ КООРДИНАТОРОВ

ИЗМЕНЕНИЕ #4



КОРРЕКТИРУЕМ СУММУ ЛИДЕРСКОГО БОНУСА ЗА ПРОХОЖДЕНИЕ КАРЬЕРНОГО БОНУСА

| Сегмент | Лидерский бонус за прохождение карьерного бонуса |
|---------------------|--|
| Ведущий Координатор | 30 000 |
| Премьер Координатор | 35 000 |
| Лидер | 50 000 |
| Старший Лидер | 70 000 |
| Ведущий Лидер | 85 000 |
| Премьер Лидер | 100 000 |
| Менеджер | 120 000 |
| Старший Менеджер | 140 000 |
| Ведущий Менеджер | 160 000 |
| ТОП Менеджер | 180 000 |



| Сегмент | Лидерский бонус за прохождение карьерного бонуса |
|---------------------|--|
| Ведущий Координатор | 15 000 |
| Премьер Координатор | 20 000 |
| Лидер | 25 000 |
| Старший Лидер | 30 000 |
| Ведущий Лидер | 40 000 |
| Премьер Лидер | 50 000 |
| Менеджер | 75 000 |
| Старший Менеджер | 90 000 |
| Ведущий Менеджер | 110 000 |
| ТОП Менеджер | 130 000 |

ИСКЛЮЧЕНИЕ для новых координаторов LOA1 в C02, у которых координатор с таким же LOA1 в C04`21, несмотря на LOA3, бонус будет выплачен, но уже с обновлённой суммой

| C02 | C03 | C04 | C05 | C06 | C07 |
|---|---|---|---|--|--|
| Вышестоящий координатор LOA 1 ЛБ 10 000 ТЕНГЕ | Вышестоящий координатор LOA 2 ЛБ 12 500 ТЕНГЕ | Вышестоящий координатор LOA 3 ЛБ 7 000 ТЕНГЕ | Вышестоящий координатор LOA 4 ЛБ 7 000 ТЕНГЕ | Вышестоящий координатор LOA5 ЛБ 9 000 ТЕНГЕ | Вышестоящий координатор LOA6 ЛБ 9 000 ТЕНГЕ |
| Нижестоящий координатор LOA 1 СБ 20 000 ТЕНГЕ | Нижестоящий координатор LOA 2 СБ 25 000 ТЕНГЕ | Нижестоящий координатор LOA 3 СБ 30 000 ТЕНГЕ | Нижестоящий координатор LOA 4 СБ 35 000 ТЕНГЕ | Нижестоящий координатор LOA5 СБ 40 000 ТЕНГЕ | Нижестоящий координатор LOA6 СБ 50 000 ТЕНГЕ |



ПОЛУЧЕНИЕ БОНУСОВ ДОЛЖНО
БЫТЬ ПОНЯТНЫМ, ЛОГИЧНЫМ И
ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫМ
ИЗМЕНЕНИЕ #5



ВЫПЛАТА КАРЬЕРНОГО
БОНУСА БУДЕТ С LOA7+

ПЛАН РОСТА ТВОЕГО ДОХОДА С AVON

1

Создавай свою команду

«КОординАТОР»
УРОВЕНЬ
ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ К1

Доход 15 000+ ₺*
каждые 4 недели

Привлекай 5
Представителей
каждую компанию



Привлекай 1 Координатора
каждые 2 компании и проводи
его по Программе
Старт Бонус



«ЛИДЕР»
УРОВЕНЬ
ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ Л1

Доход 70 000+ ₺*
каждые 4 недели

СУММАРНЫЙ ДОХОД ЗА 1-Й ГОД — 480 000 ₺*

2

Развивай свою команду

«ЛИДЕР»
УРОВЕНЬ
ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ Л1

Доход 70 000+ ₺*
каждые 4 недели

Привлекай 5 Представителей
каждую компанию



Привлекай 2 Координаторов
каждые 2 компании и проводи
его по Программе Быстрый
Старт



«ЛИДЕР»
УРОВЕНЬ
ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ Л4

Доход 225 000+ ₺*
каждые 4 недели

Развивай 2-х 2 Координаторов
каждые 4-е компании на следующий
уровень вознаграждения

СУММАРНЫЙ ДОХОД ЗА 2-Й ГОД — 1 785 000 ₺*

3

Продвигай свой бизнес

«ЛИДЕР»
УРОВЕНЬ
ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ Л4

Доход 225 000+ ₺*
каждые 4 недели

Создавай эффективную
команду, чтобы удаваться
свой бизнес ежегодно
вместе со своим
Координатором



Развивай 3 Координаторов
в 1-ом поколении с уровнем
вознаграждения не более
чем на 2 уровня ниже
твоего



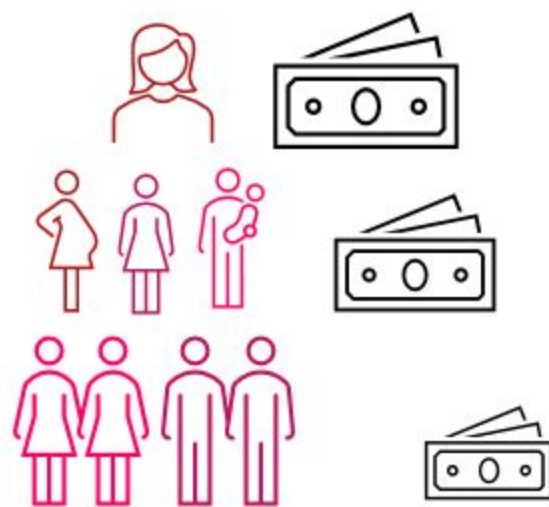
«МЕНЕДЖЕР»
УРОВЕНЬ
ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ Д1

Доход 675 000+ ₺*
каждые 4 недели

СУММАРНЫЙ ДОХОД ЗА 3-Й ГОД — 6 095 000 ₺*

МЫ МЕНЯЕМ ПОВЕДЕНИЕ КООРДИНАТОРОВ И ФОКУСИРУЕМ ИХ НА РАЗВИТИИ НАБРАННЫХ КООРДИНАТОРОВ ДО БОЛЕЕ ВЫСОКИХ КВАЛИФИКАЦИЙ И ДОХОДА

ИЗМЕНЕНИЕ #6
ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ
КВАЛИФИКАЦИИ БУДУТ
ВОЗВРАЩЕНЫ
СТРУКТУРНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ



| Позиция | Суммарные Продажи Структуры по всем поколениям | Вознаграждение, % | | |
|---------------------|--|---------------------------|---------------------------|-------------------|
| | | 1 ^{ое} поколение | 2 ^{ое} поколение | PRODUCTIO N BONUS |
| Координатор | 130 000 | 5% | 1,5% | |
| Старший Координатор | 280 000 | | | |
| Ведущий Координатор | 450 000 | | | 0,5% |
| Премьер Координатор | 700 000 | | | 1% |
| Лидер | 1 400 000 | 6% | 2,5% | 1,5% |
| Старший Лидер | 4 500 000 | | | 2% |
| Ведущий Лидер | 8 500 000 | | | 2,5% |
| Премьер Лидер | 13 000 000 | | | 3% |
| Менеджер | 30 000 000 | 7% | 3,5% | 3,5% |
| Старший Менеджер | 45 000 000 | | | 4% |
| Ведущий Менеджер | 75 000 000 | | | 4,5% |
| ТОП Менеджер | 150 000 000 | | | 5% |



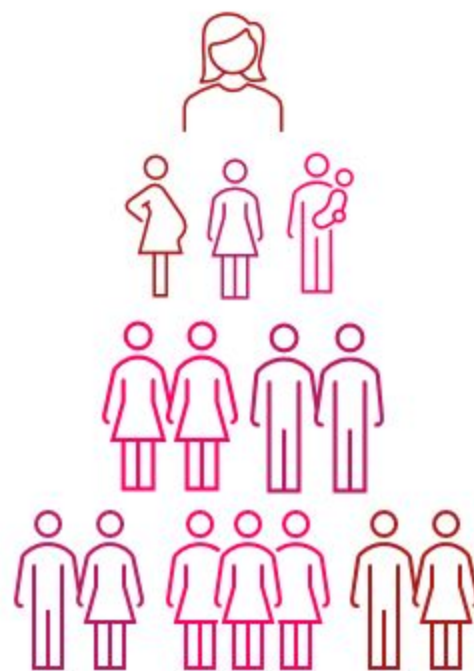
| Позиция | Структурные требования | Суммарные Продажи Структуры по всем поколениям | Вознаграждение, % | | |
|---------------------|------------------------|--|---------------------------|---------------------------|-------------------|
| | | | 1 ^{ое} поколение | 2 ^{ое} поколение | PRODUCTIO N BONUS |
| Координатор | - | 130 000 | 5% | 1,5% | |
| Старший Координатор | - | 280 000 | | | |
| Ведущий Координатор | - | 450 000 | | | 0,5% |
| Премьер Координатор | - | 700 000 | | | 1% |
| Лидер | 1 Ст КОО | 1 400 000 | 6% | 2,5% | 1,5% |
| Старший Лидер | 2 Ст КОО | 4 500 000 | | | 2% |
| Ведущий Лидер | 3 Вед КОО | 8 500 000 | | | 2,5% |
| Премьер Лидер | 4 Вед КОО | 13 000 000 | | | 3% |
| Менеджер | 1 Вед Лидера | 30 000 000 | 7% | 3,5% | 3,5% |
| Старший Менеджер | 2 Вед Лидера | 45 000 000 | | | 4% |
| Ведущий Менеджер | 3 Вед Лидера | 75 000 000 | | | 4,5% |
| ТОП Менеджер | 4 Вед Лидера | 150 000 000 | | | 5% |

Личный заказ 10 000 тнг
Число Активных Представителей в Личной Группе 5

Личный заказ 10 000 тнг
Число Активных Представителей в Личной Группе 5

**ДАННОЕ ИЗМЕНЕНИЕ ТРЕБУЕТ ПОДГОТОВКИ, КАК
СО СТОРОНЫ КОМПАНИИ, ТАК СО СТОРОНЫ
КООРДИНАТОРА**
ВСТУПИТ В СИЛУ С С07 2021

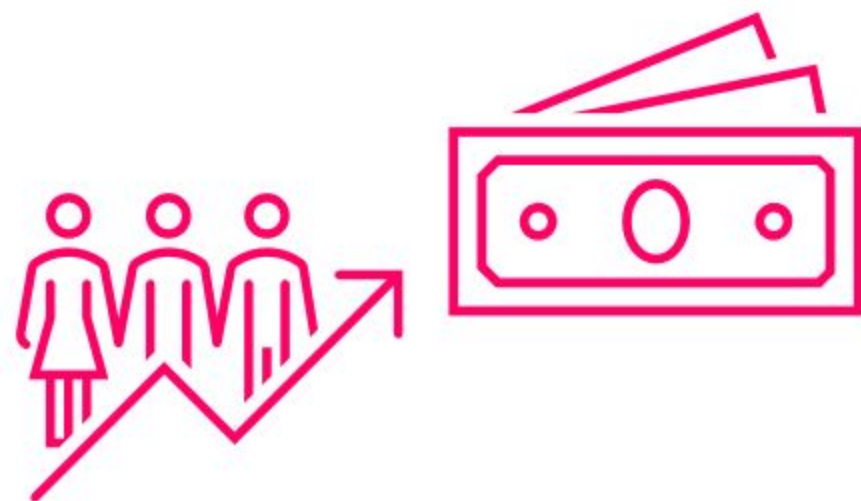
ИЗМЕНЕНИЕ #6
ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ
КВАЛИФИКАЦИИ БУДУТ
ВОЗВРАЩЕНЫ
СТРУКТУРНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ



МЫ ХОТИМ ЧТОБЫ БОНУСЫ МОТИВИРОВАЛИ РАЗВИВАТЬСЯ, ДОСТИГАЯ НОВЫХ КВАЛИФИКАЦИЙ



ИЗМЕНЕНИЕ #7
**УВЕЛИЧЕНИЕ СУММЫ
БОНУСА ЗА
ДОСТИЖЕНИЕ И
УДЕРЖАНИЕ**



ПОЭТОМУ МЫ ДЕЛАЕМ БОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ КАРЬЕРНЫЙ БОНУС ВСТУПИТ В СИЛУ С С07 2021



ИЗМЕНЕНИЕ #7

УВЕЛИЧЕНИЕ СУММУ БОНУСА ЗА ДОСТИЖЕНИЕ И УДЕРЖАНИЕ

| Сегмент | Бонус за достижение и удержание (3 из 4 кампаний) |
|---------------------|---|
| Ведущий Координатор | 60 000 |
| Премьер Координатор | 70 000 |
| Лидер | 100 000 |
| Старший Лидер | 140 000 |
| Ведущий Лидер | 170 000 |
| Премьер Лидер | 200 000 |
| Менеджер | 240 000 |
| Старший Менеджер | 280 000 |
| Ведущий Менеджер | 320 000 |
| ТОП Менеджер | 360 000 |



| Сегмент | Бонус за достижение и удержание (3 из 4 кампаний) |
|---------------------|---|
| Ведущий Координатор | 60 000 |
| Премьер Координатор | 70 000 |
| Лидер | 100 000 |
| Старший Лидер | 140 000 |
| Ведущий Лидер | 170 000 |
| Премьер Лидер | 200 000 |
| Менеджер | 500 000 |
| Старший Менеджер | 600 000 |
| Ведущий Менеджер | 1 000 000 |
| ТОП Менеджер | 1 500 000 |

ГРАФИК ВНЕДРЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ

КАМПАНИЯ 04, АПРЕЛЬ

ОТМЕНА СТАРТ БОНУСА КАНДИДАТАМ

ЛИДЕРСКИЙ БОНУС ЗА СТАРТ БОНУС

- Выплата Лидерского бонуса будет возможна только Координаторам с LOA4 и выше
 - Корректируем сумму Лидерского бонуса за СБ
-

ЛИДЕРСКИЙ БОНУС ЗА ПРОХОЖДЕНИЕ КАРЬЕРНОГО БОНУСА

- Корректируем сумму Лидерского бонуса за прохождение Карьерного бонуса
-

КАРЬЕРНЫЙ БОНУС ЗА ДОСТИЖЕНИЕ И УДЕРЖАНИЕ

- Выплата Карьерного бонуса будет возможна только Координаторам с LOA7 и выше

КАМПАНИЯ 07, ИЮЛЬ

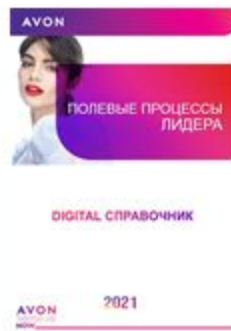
КАРЬЕРНЫЙ БОНУС ЗА ДОСТИЖЕНИЕ И УДЕРЖАНИЕ

Увеличиваем сумму бонуса на статусе Менеджер+ (первая кампания достижения должна быть не ранее С07`21, соответственно, первая кампания выплаты бонуса – С09`21 или С10`21)

СТРУКТУРНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ КВАЛИФИКАЦИИ

ВЗАИМОВЫГОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ОСНОВАННОЕ НА ВЗАИМНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

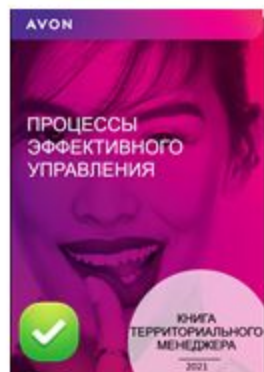
AVON



ОБУЧАЮЩИЕ МАТЕРИАЛЫ

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ МЕНЕДЖЕРЫ

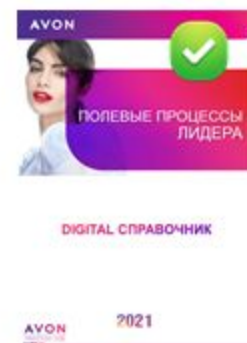
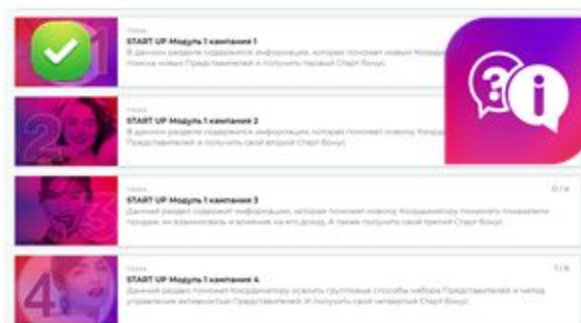
- FMP МЕНЕДЖЕРА – описание всех процессов и встреч



- ВСЕ МАТЕРИАЛЫ ОРИЕНТИРОВАНЫ НА УВЕЛИЧЕНИЕ АКТИВНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ И ПОВТОРЯЮЩУСЯ АКТИВНОСТЬ В РАМКАХ КАМПАНИИ
- СОДЕРЖАТ АКТУАЛЬНУЮ БИЗНЕС ИНФОРМАЦИЮ (скидка; система дохода; доставка; NRDP и пр)

КООРДИНАТОРЫ

- Брошюра START UP– для назначения и обучения Координатора
- Электронный курс START UP модуль 1 и 2
- FMP ЛИДЕРА – описание всех процессов и встреч



ПРЕДСТАВИТЕЛИ

- листовка ЛЕГКИЙ СТАРТ – для назначения Представителя
- брошюра ЛЕГКИЙ СТАРТ для обучения Представителя
- электронный курс ЛЕГКИЙ СТАРТ для Представителя



BUSINESS A

ТАЙМИНГ ПРОЦЕССА

| Пн | Вт | Ср | Чт | Пт | Сб | Вс |
|----|----|----|----|----|----|----|
| 29 | 30 | 31 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 1 | 2 |

СОСТАВЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕССА

- РЕГИСТРАЦИЯ НА ТРЕНИНГ
- ТРЕНИНГ
- ПОСТ-ТРЕНИНГ
- ИТОГОВЫЙ ТЕСТ ПО КУРСУ
- ПОЛУЧЕНИЕ СЕРТИФИКАТА

✓ КУРС 1. ОБУЧЕНИЕ КООРДИНАТОРОВ

ТРЕНИНГ 1 СПОСОБЫ ПОИСКА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ + ТУТОРИАЛ В AVON PRO
ПОСТТРЕНИНГ 1 ОБЗВОН ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ.; IG

ТРЕНИНГ 2 ОБУЧЕНИЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РАТ И ЛЕГКИЙ СТАРТ +ТУТОРИАЛ В AVON PRO
ПОСТТРЕНИНГ 2 НАЗНАЧЕНИЕ И КОНТАКТЫ

ТРЕНИНГ 3 УПРАВЛЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯМИ+ ТУТОРИАЛ В AVON PRO
ПОСТТРЕНИНГ 3 ЗВОНОК ПО СТРАТЕГИИ КОНТАКТА (АКТИВНОСТЬ)

✓ КУРС 2. ОБУЧЕНИЕ ЛИДЕРОВ

ТРЕНИНГ 1 СПОСОБЫ ПОИСКА КООРДИНАТОРОВ ТУТОРИАЛ В AVON PRO
ПОСТТРЕНИНГ РАЗВИВАЮЩАЯ ВСТРЕЧА, ЗВОНОК ПРИГЛАШЕНИЕ НА АОМ

ТРЕНИНГ 2 НАЗНАЧЕНИЕ И ОБУЧЕНИЕ КООРДИНАТОРОВ. STARTUP
ПОСТТРЕНИНГ 2 НАЗНАЧЕНИЕ И ОБУЧЕНИЕ НОВЫХ КООРДИНАТОРОВ

ТРЕНИНГ 3 РАЗВИТИЕ КОМАНДЫ+ ТУТОРИАЛ В AVON PRO
ПОСТТРЕНИНГ 3 ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ (ОТЗЫВ)

КУРС 3. ОБУЧЕНИЕ МЕНЕДЖЕРОВ

ТРЕНИНГ 1 ПОСТАНОВКА ЦЕЛИ.
ПОСТТРЕНИНГ КОНТРОЛЬНАЯ ВСТРЕЧА МЕНЕДЖЕРА С ЛИДЕРОМ

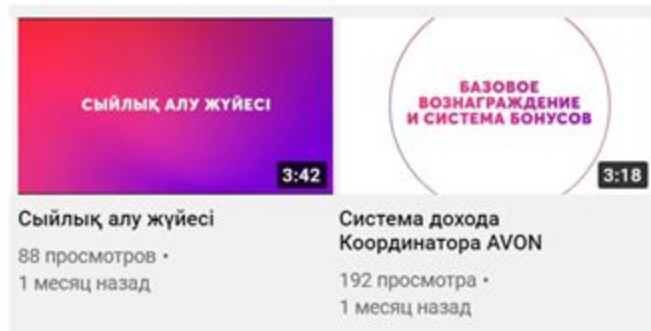
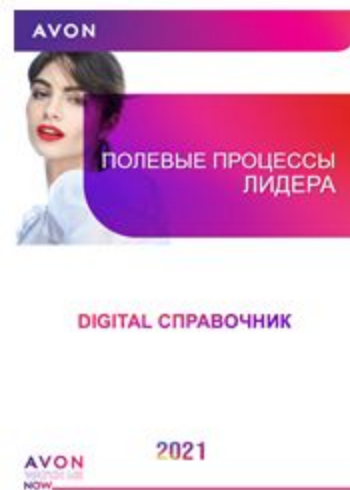
ТРЕНИНГ 2 РАЗВИТИЕ КОМАНДЫ
ПОСТТРЕНИНГ 2 ОТЗЫВ НА ОТЗЫВ

ТРЕНИНГ 3 МОТИВАЦИЯ КОМАНДЫ
ПОСТТРЕНИНГ 3 НАВЫКИ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ+СОЗДАНИЕ ПРОДАЮЩЕЙ
ПРЕЗЕНТАЦИИ

BUSINESS A

ИЗМЕНЕНИЯ В МАТЕРИАЛАХ

Тренинги, Брошюры, Start UP, Видео, АОМ, Avon.kz





ДЛЯ КООРДИНАТОРОВ ОФОРМЛЕННЫХ ДО С03

ПЕРЕПОДПИСЫВАТЬ
ДОГОВОР И ПРИЛОЖЕНИЯ НЕ НАДО!

ДЛЯ НОВЫХ КООРДИНАТОРОВ С С04 И ДАЛЕЕ
НА САЙТЕ В РАЗДЕЛЕ «СКАЧАТЬ» БУДЕТ ВЫЛОЖЕН
НОВЫЙ ШАБЛОН ДОГОВОРА И ПРИЛОЖЕНИЙ



3 ШАГА К УСПЕШНОМУ ВНЕДРЕНИЮ

1. Принять участие в собрании Территории самому и пригласить свою Команду
2. Изучить отчет FR, составить/скорректировать личный план действий и своей Команды
3. Провести необходимые встречи с Командой
4. Реализовать план действий
5. Новым Координаторам принять участие в тренинге, пост тренинге (Кампания 04)



| Позиция | Структурные требования СТАРТ В С07 | Суммарные Продажи Структуры по всем поколениям | Вознаграждение, % | | |
|---------------------|---------------------------------------|--|---------------------------|---------------------------|------------------|
| | | | 1 ^{ое} поколение | 2 ^{ое} поколение | PRODUCTION BONUS |
| Координатор | - | 130 000 | 5% | 1,5% | 0,5% |
| Старший Координатор | - | 280 000 | | | |
| Ведущий Координатор | - | 450 000 | | | |
| Премьер Координатор | - | 700 000 | | | |
| Лидер | 1 Ст КОО | 1 400 000 | 6% | 2,5% | 1,5% |
| Старший Лидер | 2 Ст КОО | 4 500 000 | | | |
| Ведущий Лидер | 3 Вед КОО | 8 500 000 | | | |
| Премьер Лидер | 4 Вед КОО | 13 000 000 | | | |
| Менеджер | 1 Вед Лидера | 30 000 000 | 7% | 3,5% | 3,5% |
| Старший Менеджер | 2 Вед Лидера | 45 000 000 | | | |
| Ведущий Менеджер | 3 Вед Лидера | 75 000 000 | | | |
| ТОП Менеджер | 4 Вед Лидера | 150 000 000 | | | |

Личный заказ 10 000 тнг
Число Активных Представителей в Личной Группе 5

| LOA | Позиция | Число Активных Пред-ей в ЛГ | Продажи | СТАРТ БОНУС | ЛИДЕРСКИЙ БОНУС |
|-----|-------------|-----------------------------|---------|-------------|-----------------|
| 1 | Координатор | 5 | 130 000 | 20 000 | 5 000 |
| 2 | | 5 | 150 000 | 25 000 | 5 000 |
| 3 | | 6 | 200 000 | 30 000 | 7 000 |
| 4 | | 7 | 250 000 | 35 000 | 7 000 |
| 5 | | 8 | 300 000 | 40 000 | 9 000 |
| 6 | | 9 | 350 000 | 50 000 | 9 000 |

ВЫПЛАТА ЛИДЕРСКОГО БОНУСА БУДЕТ С LOA4

| Сегмент | Бонус за достижение и удержание (3 из 4 компаний) СТАРТ В С07 | Лидерский бонус за прохождение карьерного бонуса СТАРТ В С04 |
|---------------------|--|---|
| Ведущий Координатор | 60 000 | 15 000 |
| Премьер Координатор | 70 000 | 20 000 |
| Лидер | 100 000 | 25 000 |
| Старший Лидер | 140 000 | 30 000 |
| Ведущий Лидер | 170 000 | 40 000 |
| Премьер Лидер | 200 000 | 50 000 |
| Менеджер | 500 000 | 75 000 |
| Старший Менеджер | 600 000 | 90 000 |
| Ведущий Менеджер | 1 000 000 | 110 000 |
| ТОП Менеджер | 1 500 000 | 130 000 |

ВЫПЛАТА КАРЬЕРНОГО БОНУСА БУДЕТ С LOA7



AVOON

A



**ОНЛАЙН ЗАПУСК
II КВАРТАЛА**

01.04.2021

16:00

avonconf.kz

AVON

Maypoez





AVON