

Маркетинг-план вознаграждения «В»

Евроазиатский регион

2008-11

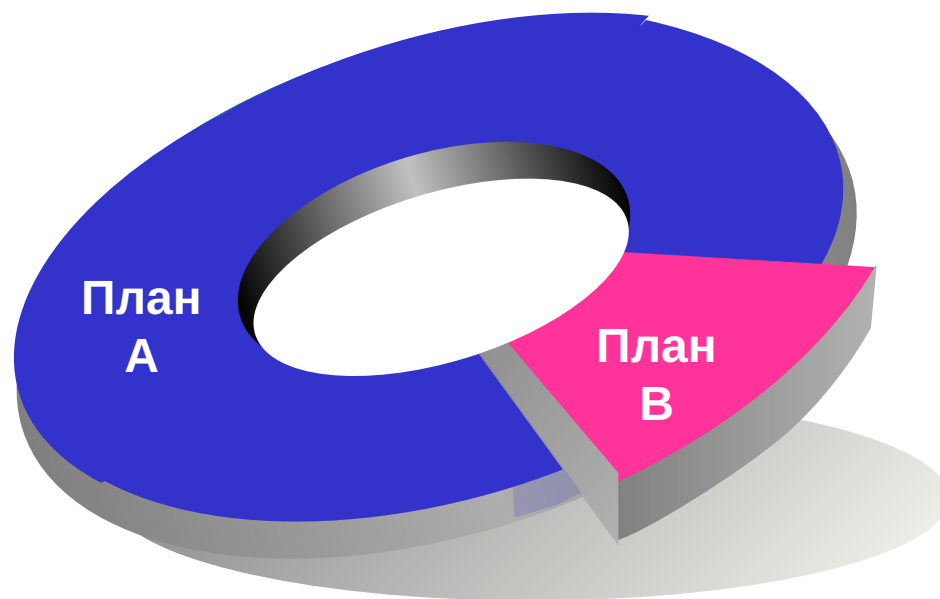


TIENS

Краткое содержание плана В

Краткое содержание

Корпорация «Тяньши» специально разработала маркетинг-план вознаграждения В для того, чтобы способствовать развитию и расширению деятельности дистрибьюторов. План В является дополнением исходного плана А.

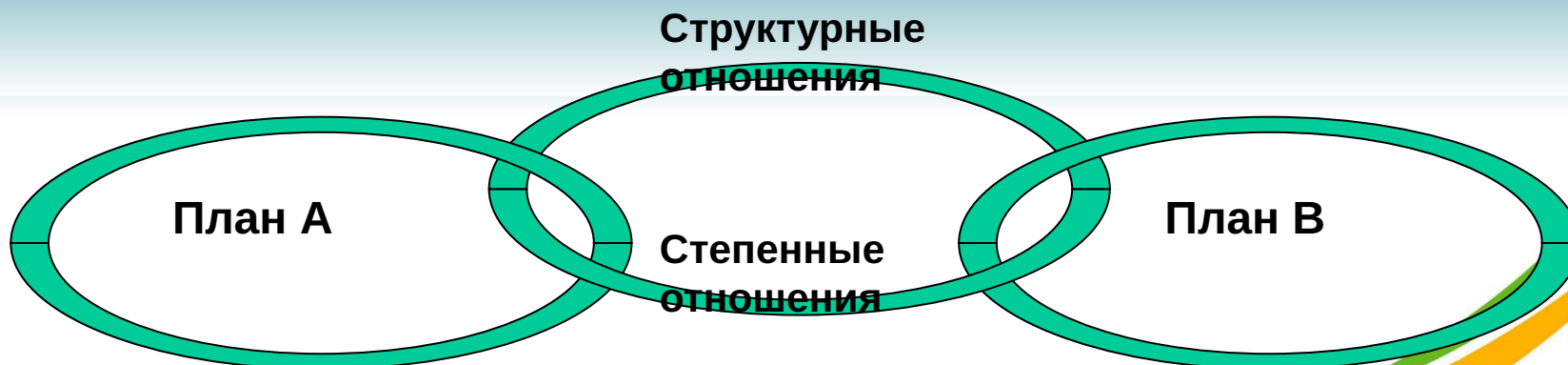


Степени и структурные отношения плана В

Для участия в плане В необходимо сначала подать заявление и вступить в дистрибьюторскую сеть плана А;

Отношения в дистрибьюторской сети плана В такие же как в плане А, остаются неизменными;

Дистрибьюторские степени плана В устанавливаются в соответствии со степенями, которые были получены в плане А.



Совершив активационный объем

закупок для низкой степени,

после повышения степени не

нужно докупать остаток



Статус получения вознаграждения и требования к объемам продаж

Требования к сумме активационного объема закупок и ежемесячного личного потребительского объема закупок:

Степень предыдущего месяца	Требования к объему и статусу для активации в плане В	Личный потребительский объем закупок	Требования к групповому объему закупок сети
3 звезды или новичок	100	20	100
4 звезды	150	40	200
5 звезд	200	60	300
6 звезд	400	80	600
7 звезд	500	100	1000
8 звезд	600	200	1500
Бронзовый лев	800	400	2000
Серебряный лев	800	500	2000
Золотой лев	800	600	2000
Член правления	800	1000	2000

Внимание: Групповой объем закупок сети включает весь объем закупок, совершенных в плане В: активационный объем закупок и личный объем закупок текущего месяца. Групповой объем закупок дистрибьюторов со степенью 8 звезд и выше подсчитывается по критериям объема продаж дистрибьюторов со степенью 8 звезд. Срок активации - один год, отсчет начинается с месяца активации, и длится до следующего года того же месяца. После окончания срока активации, необходимо повторно активироваться.

Пропорция вознаграждения плана В 53%



Уровневое вознаграждение 33%

1

Любой дистрибьютор успешно активировавшийся в плане В в текущем месяце или набравший соответствующий личный потребительский объем закупок, при этом групповой объем продаж структуры соответствует требованиям, считается активной линией.

Уровни	Активационный объем закупок	Личный потребительский объем закупок
1	15%	9%
2	10%	6%
3	2%	3%
4	2%	3%
5	2%	3%
6	2%	2%
7		2%
8		2%
9		1%
10		1%
11		1%



2

Первый уровень это первый наставник в структуре, активировавшийся в плане В, но не сам дистрибьютор. Последовательность уровней получаемого вознаграждения, устанавливается в соответствии с личными степенями и количеством активных подчиненных линий; например 6 звезд, 2 активных подчиненных линии, могут получить вознаграждение 5 уровня.

Уровневое вознаграждение 33%

3

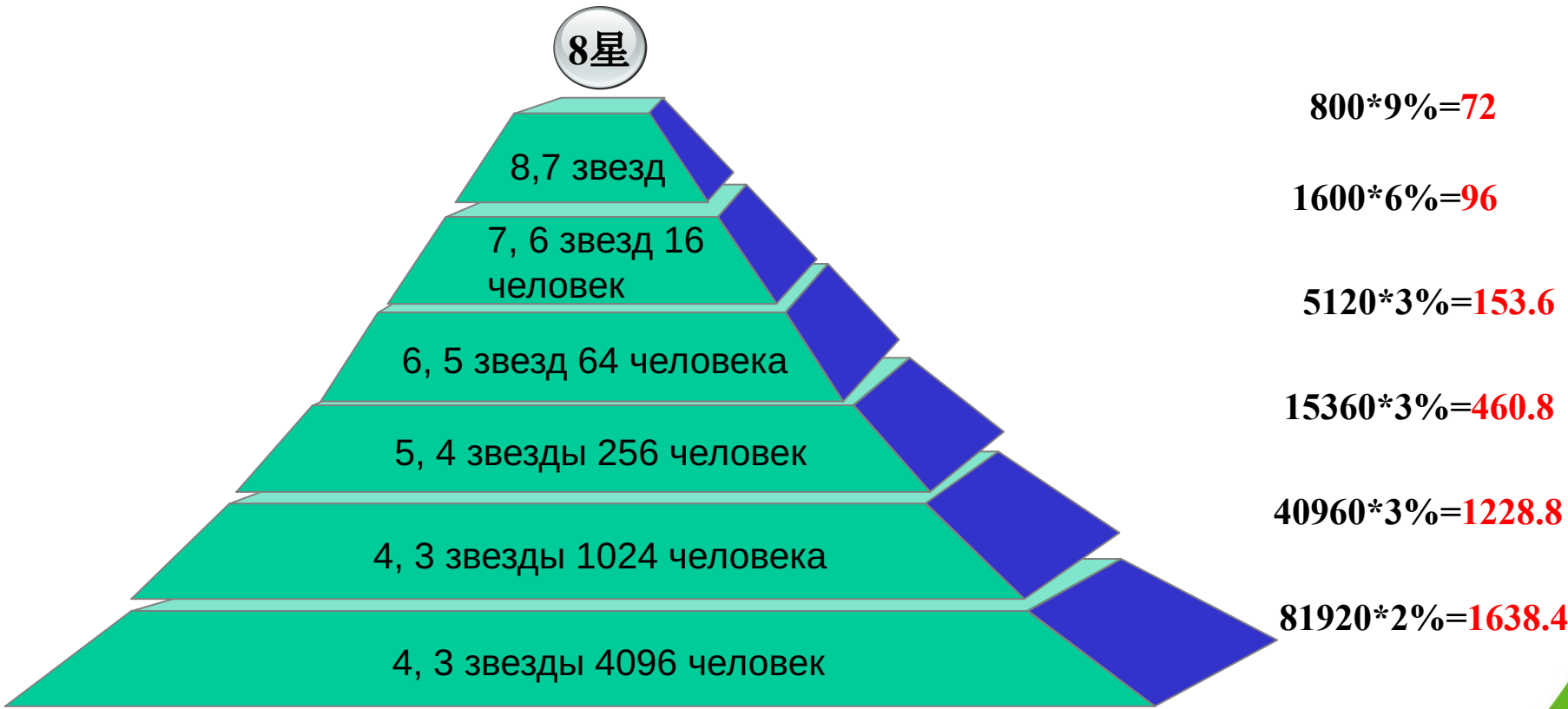
Дистрибьюторы прошедшие активацию в плане В, чей месячный объем закупок превысил требования активационного объема или личного потребительского объема, получают сверхлимитное вознаграждение 33% на превышающую часть.

Подчиненные активные линии	3 или 4 звезды	5 звезд	6 звезд	7 звезд	8 звезд
0~1 активная подчиненная линия	3	3	3	3	3
2 активные подчиненные линии	3	5	5	5	5
3 активные подчиненные линии	3	5	7	7	7
4 активные подчиненные линии	3	5	7	9	9
5 активных подчиненных линий	3	5	7	9	11

4

В таблице представлено логическое построение, каким образом вычисляется уровень дистрибьюторов, получивших статус вознаграждения в плане В, согласно их степеням и количеству активных подчиненных линий в плане В.

Модель получения уровневого вознаграждения

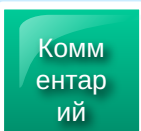


Итог: Получение 3648.6\$ вознаграждения за 5460

человек

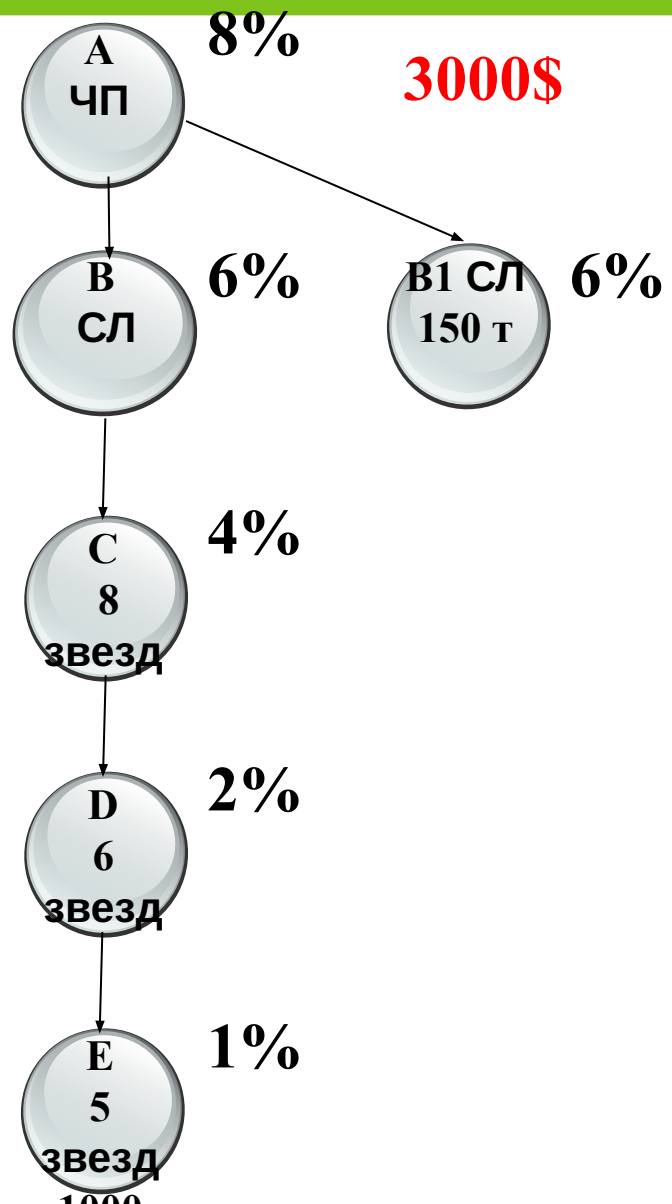
Прямое и косвенное вознаграждение 8%

Уровни		5 звезд	6 звезд	7 звезд	8 звезд	БЛ	СЛ	ЗЛ	ЧП	Общая пропорция
ПВ		1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	8%
	5 звезд	--	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	
	6 звезд		--	1%	2%	3%	4%	5%	6%	
	7 звезд			--	1%	2%	3%	4%	5%	
К В	8 звезд				--	1%	2%	3%	4%	
	БЛ					--	1%	2%	3%	
	СЛ						--	1%	2%	
	ЗЛ							--	1%	



- 1) Дистрибьюторы со степенью 5 звезд и выше, прошедшие активацию в плане В в текущем месяце, могут получить прямое и косвенное вознаграждение, их прямое вознаграждение рассчитывается следующим образом: групповой объем закупок дистрибьюторов со степенью 5 звезд, умноженный на процентную пропорцию, соответствующую степени данного дистрибьютора.
- 2) Дистрибьюторы, получившие степень 6 звезд и выше, могут получить соответствующее дифференцированное вознаграждение от группового объема продаж дистрибьюторов с низшими степенями подчиненной сети.

Пример прямого и косвенного вознаграждения (ПВ и КВ)



3000\$

E ПВ=1000*1%=10
 D
 КВ=1000*(2-1)%=10
 C
 КВ=1000*(4-2)%=20
 B
 КВ=1000*(6-4)%=20
 A КВ=1000*(8-6)%=20

10+10+20+20+20=80

80/1000=8%

Вознаграждение за руководство 7%

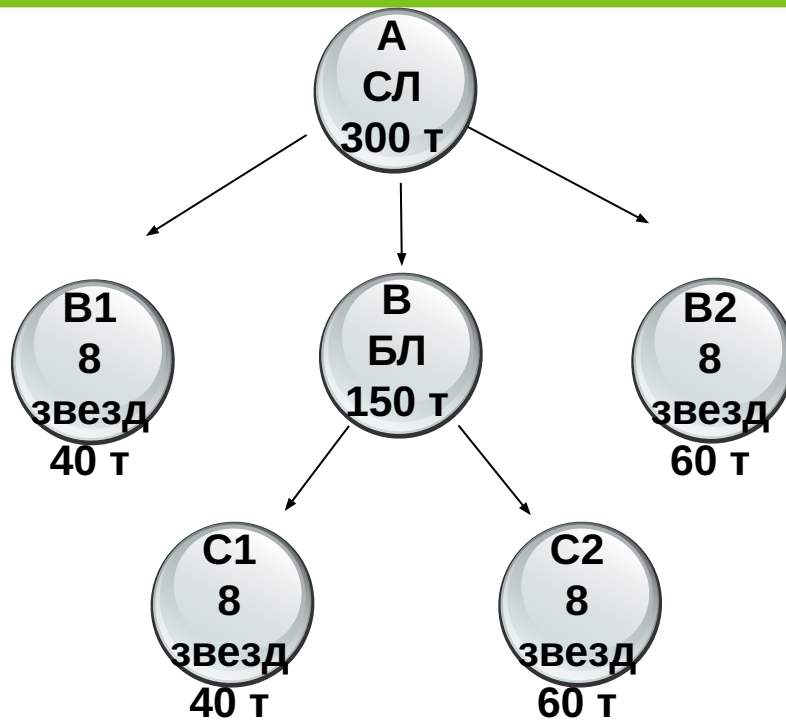
Уровни	5 звезд	6 звезд	7 звезд	8 звезд	БЛ	СЛ	ЗЛ	ЧП	Общая пропорци я 7%
Равнозначное вознаграждени е за руководство	--	--	--	1%	1%	1%	1%	0.5%	
				0.5%	0.5%	0.5%	0.5%		
				0.5%					

Комментарий

Дистрибьюторы со степенью выше 8 звезд, в подчиненной сети которых, имеются дистрибьюторы равных степеней, могут получить вознаграждение за руководство в соответствии со степенями и уровнем. Вознаграждение дистрибьютора со степенью выше 8 звезд может рассчитываться, начиная с нижней степени, таким образом, он может получить двойное вознаграждение. Например, у Серебряного Льва есть подчиненный Бронзовый Лев, таким образом, Серебряный Лев может получить вознаграждение за руководство, как дистрибьютор 8 звезд + вознаграждение за руководство подчиненного Бронзового Льва.

Точно также, наставник с низшей степенью может получить вознаграждение за руководство, например Бронзовый Лев – наставник, он может получить вознаграждение за руководство подчиненного Серебряного Льва 1% + вознаграждение за руководство, как Бронзовый Лев 1%..

Пример вознаграждения за руководство 1



А вознаграждение за руководство бронзового льва:
В групповой объем бронзового льва $150000 * 1\% = 1500$

А вознаграждение за руководство 8 звезд:
В групповой объем 8 звезд $(150 - 60 - 40) * 1\% = 500$

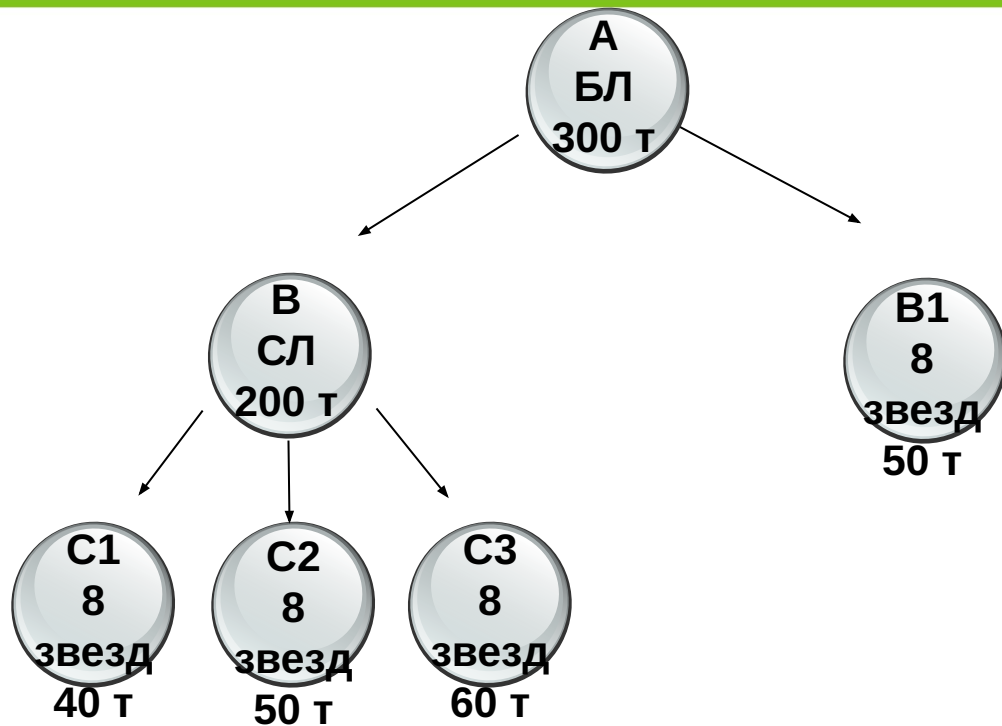
В1 групповой объем 8 звезд $40000 * 1\% = 400$

В2 групповой объем 8 звезд $60000 * 1\% = 600$

С1 групповой объем 8 звезд $40000 * 0.5\% = 200$

С2 групповой объем 8 звезд $60000 * 0.5\% = 300$

Пример вознаграждения за руководство 2



А вознаграждение за руководство бронзового льва:

В групповой объем бронзового льва
 $200000 * 1\% = 2000$

А вознаграждение за руководство 8 звезд:
В групповой объем 8 звезд

$(200 - 60 - 50 - 40) * 1\% = 500$

В1 групповой объем 8 звезд
 $50000 * 1\% = 500$

С1 групповой объем 8 звезд
 $40000 * 0.5\% = 200$

С2 групповой объем 8 звезд
 $50000 * 0.5\% = 250$

С3 групповой объем 8 звезд
 $60000 * 0.5\% = 300$

ЭЛИТНЫЙ АВТОМОБИЛЬ 5%

**Дистрибьюторы 8
звезд**

**Можно получить 1
балл**

**1 ветка
300
тысяч**

**2 ветка 300
тысяч**

**Остальны
е
30 тысяч**

Комментарии

Дистрибьюторы, выполнившие соответствующие требования в отчетный месяц, получают 1 балл, когда общая сумма баллов составит 12 (12 отчетных месяцев), компания дарит элитный автомобиль.

После получения дистрибьютором материального вознаграждения, он в дальнейшем не суммирует баллы для получения автомобиля и больше не участвует в акции.

Преимущества плана В

A

Параллельное действие обоих планов увеличивает модель вознаграждения «Тяньши».

B

Уровневое вознаграждение разбивает ограничения между степенями, не надо опасаться обгона и «слоновой ноги».

C

Выполнивший соответствующие требования наставник может после компрессии уровней получить уровневое вознаграждение в определенной пропорции.

D

Дистрибьюторы с 3 и 4 звездами могут получить сверхлимитное вознаграждение 33%, выгодно для привлечения низких степеней.

E

Дистрибьюторы с 8 звездами и выше могут получить **двойное вознаграждение** за руководство независимо от разницы степеней.

问与答





END

