



Маркетинг-план

Условия

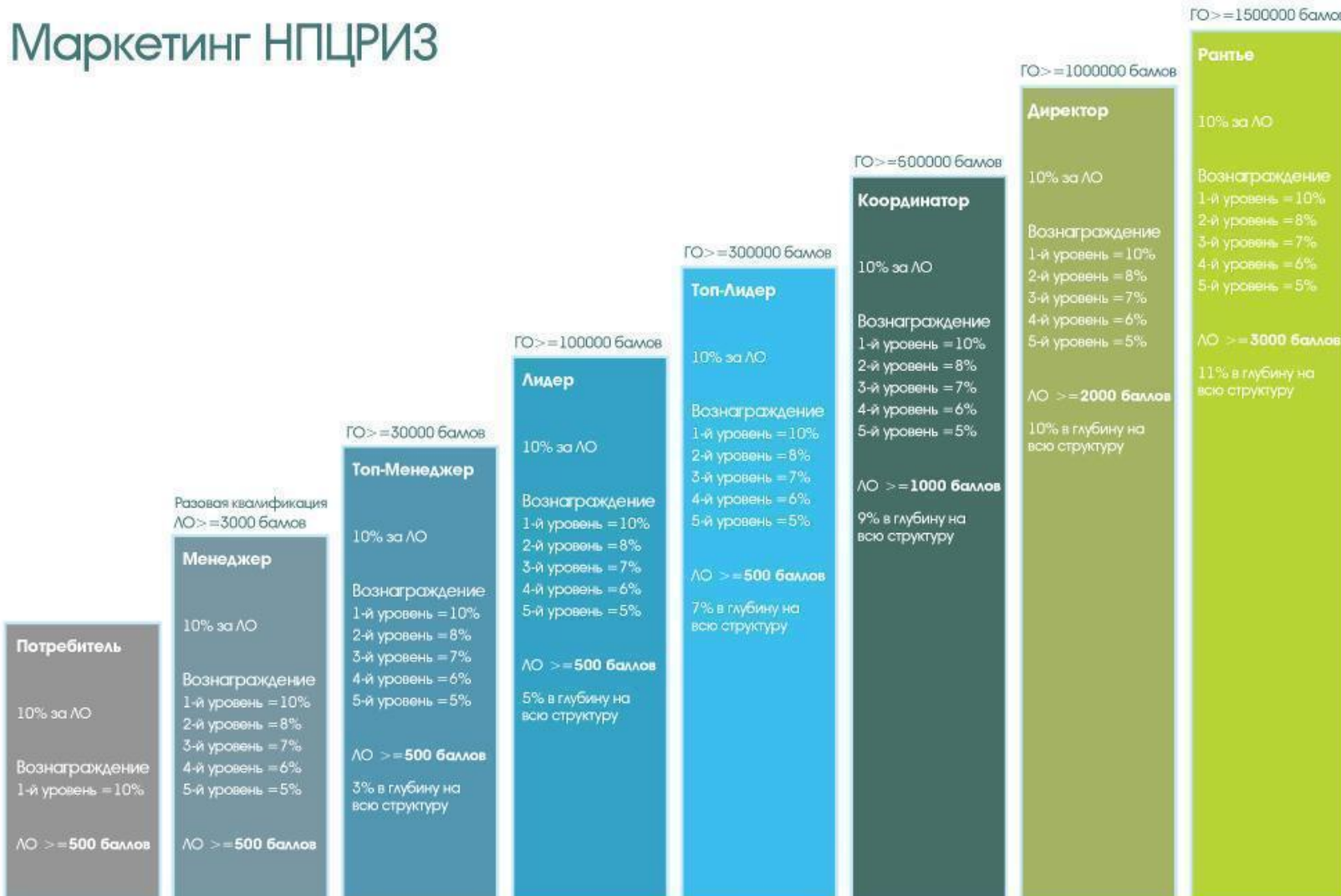
Скидки и бонусы

Элитный клуб




Основная информация

Маркетинг НПЦРИЗ



Маркетинг НПЦРИЗ



Заполненная вами анкета на нашем сайте — это ваше согласие на **предоставление вам индивидуальных скидок (бонусов)** и использование ваших индивидуальных данных в информационной системе компании. После регистрации вашей анкеты в информационной системе компании, вам предоставляется индивидуальный регистрационный номер. Для приобретения продукции со скидкой (бонусами) вам необходимо указывать при покупке свой регистрационный номер анкеты.

В связи с наличием разрешенных региональных наценок вводится балловая система, на основании которой происходит расчет ваших скидок (бонусов) по окончании календарного месяца. **Скидки (бонусы) рассчитываются на основании приобретенного баллового товара** на любых складах компании в течение календарного месяца. После расчета скидка (бонус) отправляется на тот склад, который был указан при заполнении соглашения. Если закупок произведено меньше чем на 500 баллов в календарном месяце, то скидка вам не предоставляется. Если закупка баллового товара не производилась, то в расчетном месяце номер данного соглашения не участвует и в расчет структуры не попадает.

Все начисленные скидки (бонусы) действуют и выплачиваются в течение трех календарных месяцев с периода начисления.

Скидки и бонусы

I. Скидка (бонус) за личный объем (ЛО)

Суммируются все баллы с покупок потребителя, совершенных на один (персональный) номер, на всех дилерских центрах компании в течение одного календарного месяца и выплачивается **10%** от этой суммы баллов.

II. Скидка (бонус) за личный объем (ЛО) потребителей (постоянных покупателей) первого уровня

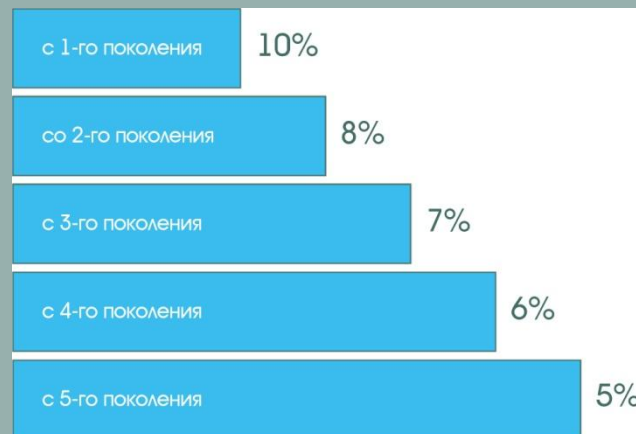
Со всех потребителей (постоянных покупателей), указавших вас в соглашении как «наставника», вам начисляется **скидка в размере 10% от баллового объема, сделанного этими потребителями.**

Если ваш потребитель первого уровня закрыл квалификацию «Менеджер» (ЛО = 3000 баллов), а вы остались на прежней позиции («Независимый потребитель»), то скидка (бонус) за его личный объем вам не рассчитывается.

Скидки и бонусы

III. Скидка (бонус) за групповой объем (ГО)


Скидка начинает выплачиваться вместо скидки за ЛО потребителей первого уровня, только тем, кто в один из расчетных месяцев выполнил **ЛО 3000 и свыше баллов**. Скидка (бонус) рассчитывается в виде процента за ЛО нижестоящих потребителей с каждого поколения согласно таблице:



Скидки и бонусы

IV. Скидка (бонус) за руководство организацией потребителей

Ваш групповой объем (ГО) подсчитывается путем сложения всех ЛО потребителей (покупателей) вашей структуры (потребителей, пришедших по вашим рекомендациям, тех, кого привели они, и так далее). В зависимости от ГО вам присваивается статус, и вы получаете соответствующий **процент за руководство организацией потребителей** со всех ваших нижестоящих организаций.



Менеджер	3 000	0
Топ-менеджер	30 000	3%
Лидер	100 000	5%
Топ-Лидер	300 000	7%
Координатор	600 000	9%
Директор	1 000 000	10%
Рантье	1 500 000	11%

Если нижестоящий потребитель (покупатель) уже получает скидку за руководство структурой, то вы получаете только разницу между своим и его процентом.

Бонус для членов Элитного клуба

V. Бонус для членов элитного клуба

Начисляется членам **пяти элитных клубов**, участие в которых определяется соответствующим оборотом в 5 уровнях (без учета компрессии), причем оборот основной ноги должен составлять **не более 75%** от общего оборота структуры.

Между участниками элитных клубов будет распределено **3% оборота всей компании**.

Бонус для членов Элитного клуба

. Бонус «Накопительная скидка»

Для получения накопительной скидки Вам необходимо перевести свою скидку или её часть с «Дистрибьюторского счёта скидки» на «Накопительный счёт скидки», либо дать поручение на автоматический перевод вашей текущей скидки на «Накопительный счёт скидки». Начисление скидки происходит в конце календарного месяца, на минимальный остаток скидки находящийся у вас на «Накопительном счёте» в течении календарного месяца, вместе с остальными текущими скидками. При нахождении скидки на накопительном счёте до 3-х месяцев – 0,5 % в месяц. При нахождении скидки на накопительном счёте от 3-х до 6-ти месяцев – 0,75 % в месяц. При нахождении скидки на накопительном счёте более 6-ти месяцев – 1 % в месяц. **Всем, кто переведёт свой бонус на Накопительный счёт скидки до 31.12.2010 года, с момента перевода и до конца 2011 года, будет начисляться скидка 3% в месяц.**

Элитный клуб Золотых Рантье

1% всего баллового оборота компании делится в равных долях между Рантье, оборот структуры которых в пяти уровнях составляет 1,5 млн. баллов и более.

Скидка выплачивается с первого месяца, в котором выполнено условие — оборот структуры **более 1,5 млн. баллов в пяти уровнях.**

Награды

- При условии членства в данном Элитном клубе в течение трех месяцев подряд, Золотой Рантье награждается золотым знаком отличия «Золотой рантье компании»
- При условии членства в данном Элитном клубе в течение шести месяцев подряд, Золотой Рантье поощряется ценным подарком: ноутбук SONY Vaio.



Элитный клуб Платиновых Рантье

0,5% всего баллового оборота компании делятся в равных долях между Рантье, оборот структуры которых в пяти уровнях составляет 3 млн. баллов и более.

Скидка выплачивается с первого месяца, в котором выполнено условие — оборот структуры **более 3 млн. баллов в пяти уровнях.**

Награды

- При условии членства в данном Элитном клубе в течение трех месяцев подряд, Платиновый Рантье награждается золотым знаком отличия с платиной «Платиновый Рантье компании»
- При условии членства в данном Элитном клубе в течение шести месяцев подряд, Платиновый рантье поощряется ценным подарком: плазменный телевизор Panasonic.



Элитный клуб Бриллиантовых Рантье

0,5% оборота компании делятся в равных долях между Рантье, оборот структуры которых в пяти уровнях составляет 7 млн. баллов и более.

Скидка выплачивается с первого месяца, в котором выполнено условие — оборот структуры **более 7 млн. баллов в пяти уровнях.**

Награды

- При условии нахождения в данном Элитном клубе в течение трех месяцев подряд, Бриллиантовый Рантье награждается золотым знаком отличия с бриллиантом «Бриллиантовый Рантье компании»
- При условии нахождения в данном Элитном клубе в течение шести месяцев подряд, Бриллиантовый Рантье поощряется ценным подарком: автомобиль MERCEDES-BENZ.



Элитный клуб Двойных Бриллиантовых Рантье

0,5% оборота компании делятся в равных долях между Рантье, оборот структуры которых в пяти уровнях составляет 15 млн. баллов и более.

Скидка выплачивается с первого месяца, в котором выполнено условие — оборот структуры **более 15 млн. баллов в пяти уровнях.**

Награды

- При условии нахождения в данном Элитном клубе в течение трех месяцев подряд, Двойной Бриллиантовый Рантье награждается золотым знаком отличия с двумя бриллиантами «Двойной Бриллиантовый Рантье компании»
- При условии нахождения в данном Элитном клубе в течение шести месяцев подряд, Двойной Бриллиантовый Рантье поощряется ценным подарком: квартира в Санкт-Петербурге.



Элитный клуб Тройных Бриллиантовых Рантье

0,5% оборота компании делятся в равных долях между Рантье, оборот структуры которых в пяти уровнях составляет 25 млн. баллов и более.

Скидка выплачивается с первого месяца, в котором выполнено условие — оборот структуры **более 25 млн. баллов в пяти уровнях.**

Награды

- При условии нахождения в данном Элитном клубе в течение трех месяцев подряд, Тройной Бриллиантовый Рантье награждается золотым знаком отличия с тремя бриллиантами «Тройной Бриллиантовый Рантье компании»
- При условии нахождения в данном Элитном клубе в течение шести месяцев подряд, Тройной Бриллиантовый Рантье поощряется ценным подарком: вилла на Кипре.



Привилегия членов Элитного клуба

При условии членства в любом Элитном клубе в течение календарного года, Рантье получает возможность **провести время с успешными людьми в одном из лучших пятизвездочных отелей мира.**

- ✓ все Награды предоставляются один раз по достижении соответствующего уровня.

Клубной заграничной поездкой члены Элитных клубов поощряются ежегодно при выполнении условия поддержания соответствующего или большего оборота структуры в пяти уровнях в течение календарного года.

- ✓ После расчета из суммы скидки **вычитается 1% за обслуживание информационной системы.** Это дает право каждому партнеру компании получить детальную распечатку расчета своей скидки, своей структуры, всех своих покупок. Для удобства расчетов с ведомостями сумма скидки округляется до целого рубля в меньшую сторону (если к выплате насчитывается 13937,53 то к выплате будет 13937).

Дополнительные ВОЗМОЖНОСТИ

Также партнерам, которые пожелают открыть Дилерский центр обслуживания, предоставляется **скидка до 14% от оборота**. Размер скидки зависит от оборота центра обслуживания и рассчитывается по таблице:

до 99 999 р	10%
от 100 000 до 299 999 р	10 + 1% премиальная скидка
от 300 000 до 599 999 р	10 + 2% премиальная скидка
от 600 000 до 999 999 р	10 + 3% премиальная скидка
от 1 000 000 р	10 + 4% премиальная скидка