

Florange

Маркетинг-план

Наталья Морозова

Татьяна Бусурина

Что такое маркетинговый план?

Маркетинговый план - это документ, в котором сформулированы основные цели маркетинга товаров и услуг компании и пути их достижения.

Книга Успеха

Время зарабатывать!



Лестница Успеха



Уровни успеха

Уровень 4 - президент

Уровень 3 - лидер

Уровень 2 - координатор

Уровень 1 - консультант

Первый вариант дохода

– прямая продажа

- Начальная скидка 20%
- При единовременном заказе от 8000 рублей по ценам каталога, на 10% от суммы Консультант может выбрать подарок. Для расчета и выбора подарка учитывается только основная продукция, входящая в каталоги: все белье, носочки, бижутерия. НЕ учитываются дополнительные материалы: каталоги, пакетики, застёжки, бретели и т.д. (полный список на florange-service.ru «Информация по продукции в наличии» в самом низу листа), на часть доп. материалов распространяется скидка. Подробнее – в следующем слайде.
- Пример: Консультант сделал заказ на 10000 рублей. Скидка 20% - соответственно к оплате 8000. Плюс на 1000 рублей (10% от 10000) продукция в подарок. Ее можно оставить себе, любимой/любимому – а можно продать, получив дополнительный доход. Таким образом – заработок составляет 2000 рублей плюс 1000 рублей.

ОБРАЩАЕМ ВАШЕ ВНИМАНИЕ!

С 1 НОЯБРЯ ВВОДЯТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ:

- Сумма **минимального заказа** составляет **5000 руб.** по цене каталога
 - При заказе от **8000 руб.** по ценам каталога Вы можете выбрать **ПОДАРОК 10%** от суммы заказа.

Порядок предоставления скидок и расчета бонусов на вспомогательную продукцию:

Вид продукции	Персональная скидка Консультанта	Расчет бонуса	ПОДАРОК 10% от суммы заказа
ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ , не представленная в каталоге (печатные материалы, сумка Консультанта без образцов, рулетка, кольцемер, пальцемер и т.п.)	нет	нет	не распространяется
АКСЕССУАРЫ , представленные в каталоге (бретели, застёжки, мешочек для стирки, замки-пусеты, ювелирный шнурок и т.п.)	да	нет	
СУМКА Консультанта с образцами продукции	нет	да	

Первый вариант дохода

– прямая продажа

- С момента первого заказа Консультант разместил заказы СУММАРНО на 40000 рублей. Неважно за какой период. Важно: накопительно сумма учитывается ТОЛЬКО при расчете личной скидки.
- Присваивается звание Старший Консультант
- Скидка, начиная со следующего заказа 25%
- Подарок 10% при заказе от 8000 рублей.
- Пример: Консультант сделал заказ на 10000 рублей. Скидка 25% - соответственно к оплате 7500. Плюс на 1000 рублей (10% от 10000) продукция в подарок. Ее можно оставить себе, любимой/любимому – а можно продать, получив дополнительный доход. Таким образом – заработок составляет 2500 рублей плюс 1000 рублей.

Первый вариант дохода

– прямая продажа

- С момента первого заказа Консультант разместил заказы СУММАРНО на 80000 рублей. Неважно за какой период.
- Присваивается звание Эксперт Консультант
- Скидка, начиная со следующего заказа 30% и это максимальная скидка.
- Подарок 10% при заказе от 8000 рублей.
- Пример: Консультант сделал заказ на 10000 рублей. Скидка 30% - соответственно к оплате 7000. Плюс на 1000 рублей (10% от 10000) продукция в подарок. Ее можно оставить себе, любимой/любимому – а можно продать, получив дополнительный доход. Таким образом – заработок составляет 3000 рублей плюс 1000 рублей.
- Важно: Скидку 30% можно получить еще одним способом. Если Вы работаете со структурой и приглашаете консультантов, то личная скидка 30% присваивается при достижении первого звания по маркетинг – плану компании, при этом личный объем может составлять всего 10000 по итогам месяца.

Консультант

Статус	Консультант НТ	Старший консультант Т	Эксперт- Консультант НТ
Требования по обороту, накопительным ИТОГОМ	0-39999руб	40000-79999руб	80000руб
Скидка	20%	25%	30%
Подарок на 10% от суммы заказа	+	+	+

Демонстрация выгоды

Сумма	Объем личной скидки	Прибыль 20%/30%	Подарок 10%	Итого Прибыль, руб.
5 000	20%/30%	1000/1500	нет	1000/1500
8 000	20%/30%	1600/2400	800	2400/3200
10 000	20%/30%	2000/3000	1 000	3000/4000
15 000	20%/30%	3000/4500	1 500	4500/6000
20 000	20%/30%	4000/6000	2 000	6000/8000

Второй вариант дохода - организация продаж или построение структуры

- Первая линия – Консультанты, подписанные непосредственно Вами лично, в графе «Регистрационный номер спонсора» при регистрации указан Ваш регистрационный номер.
- Личные продажи – Ваши личные продажи в текущем месяце. Важно: для получения комиссионных от структуры они должны составлять от 10000 рублей по ценам каталога по итогам месяца. Личные продажи учитываются в общем объеме, но комиссионные с них не выплачиваются.
- Период расчета – календарный месяц, с 1 по последнее число. По итогам месяца происходит расчет и выплата комиссионных, каждый новый месяц начинается с нулевых объемов.

Второй вариант дохода - организация продаж или построение структуры

- **Бизнес – координатор**
- Необходимые условия: минимум 2 консультанта на первой линии с продажами от 10000 рублей, общий товароборот структуры по итогам месяца (по ценам каталога!) 100000 и выше.
- Получает: Бонус 3% с чистых продаж. В деньгах это 1500 – 3000 рублей. Плюс – личная скидка со следующего месяца сразу 30%!!! Значок Бизнес-координатора.
- Важно: Чистые продажи это то, что реально осталось у компании при оплате Консультантами продукции. Если 100000 – это цена по каталогу, соответственно, оплачивают консультанты минус скидка – от 20 до 30% в зависимости от статуса. И Компания выплачивает НДС государству в соответствии с законодательством. Остаются Чистые продажи, с которых идет расчет и выплата комиссионных.
- Важно: Средние продажи консультанта в месяц – 15000 рублей – это статистические данные по компании. Соответственно, в среднем, для достижения статуса Бизнес-координатор, в структуре в целом должно быть 5-7 человек.

Второй вариант дохода - организация продаж или построение структуры

- **Старший координатор**
- Необходимые условия: минимум 3 консультанта на первой линии с продажами от 10000 рублей, общий товароборот структуры по итогам месяца (по ценам каталога!) 250000 и выше.
- Получает: Бонус 5% с чистых продаж. В деньгах это 6000 – 12000 рублей. Значок Старшего координатора.
- **Эксперт – координатор**
- Необходимые условия: минимум 4 консультанта на первой линии с продажами от 10000 рублей, общий товароборот структуры по итогам месяца (по ценам каталога!) 450000 и выше.
- Получает: Бонус 7% с чистых продаж. В деньгах это 15000 – 22000 рублей. Значок Эксперт-координатора.

Второй вариант дохода - организация продаж или построение структуры

- **Директор**
- Необходимые условия: минимум 5 консультантов на первой линии с продажами от 10000 рублей, общий товароборот структуры по итогам месяца (по ценам каталога!) 700000 и выше. Как минимум один консультант в статусе Бизнес-координатор или выше в структуре.
- Получает: Бонус 9% с чистых продаж. В деньгах это 25000 – 85000 рублей. Значок Директора.
- Важно: 9% - это групповой бонус. То есть, если в структуре есть Бизнес-координатор (БК), то с группы БК Директор получает $9\% - 3\% = 6\%$, минимум это 3900, с группы Старшего координатора (СК) Директор получает $9\% - 5\% = 4\%$, это примерно 6500 и выше. С группы Эксперт-координатора (ЭК) Директор получает всего $9\% - 7\% = 2\%$ и это 5850 – меньше, чем с группы СК! Именно поэтому очень выгодно, чтобы ЭК как можно быстрее становились сами Директорами – в этом случае, Вы как Старший Директор получаете помимо комиссионных со своей структуры (необходимые условия те же) получаете 3% с чистых продаж отделившегося Директора – а это минимум 13650 рублей! И конечно, чем шире первая линия, а соответственно больше консультантов, которые пока растут и не получают свои комиссионные вознаграждения – тем больше заработок Директора – потому что в этом случае он получает все 9% с товарооборота этих Консультантов. Правда, и работать ему придется больше. Но в любом случае, широкая первая линия дает как деньги, так и хороший потенциал для роста структуры и достижения новых Лидерских статусов. Минимально на первой линии должно быть 20 Консультантов.
- Продолжение маркетинг-плана в следующей части презентации

Координатор

Статус	Бизнес-координатор	Старший координатор	Эксперт - координатор	Директор
квалификация				
Личные продажи в месяц по ц к	10000руб	10000руб	10000руб	10000руб
Продажи персональной группы	100000	250000	450000	700000
Кол –во консультантов по 10000	2	3	4	5
Наличие координатора в группе	-	-	-	1

Координатор

Статус	Бизнес-координатор	Старший координатор	Эксперт - координатор	Директор
Скидка с личных продаж	30%	30%	30%	30%
Групповой бонус	3%	5%	7%	9%
Средний доход в месяц	2000	8000	15500	35000
Статусный знак отличия	+	+	+	+
Сертификат	-	-	-	+
Международ. Лидерская конференции				+
Единовременное вознаграждение				30000

Демонстрация выгоды

Статус в компании	Кол-во активных консультантов	%	Доход от группы
Бизнес координатор	3-15 чел	3	1500-3000
Старший координатор	16-26 чел	5	7000-9000
Эксперт координатор	27-30 чел	7	14000-17000
Директор	31-50чел	9	25000-85000

+ Поощрение

Лидер

Статус	Старший Директор	Эксперт - Директор	Исполнител ь ный Директор	Старший Исполнитель ный Директор
Кол – во директоров в 1 –ом уровне	1	3	5	7
Личные продажи	10000	10000	5000	5000
Продажи персон. группы	700000	700000	500000	500000
Кол – во консульт с 10000	5	5	4	3
Наличие				

Лидер

статус	Старший Директор	Эксперт - Директор	Исполнител ь ный Директор	Старший Исполнитель ный Директор
Групповой бонус	9%	9%	9%	9%
Лидерский бонус 1уровня	3%	3%	3%	3%
2 –го уровня		2%	3%	3%
3 – го уровня			2%	2%
4 – го уровня				2%
Средний доход в месяц	65000	130000	250000	500000

Лидер

статус	Старший Директор	Эксперт - Директор	Исполнитель ный Директор	Старший Исполнител ь ный Директор
Статусный знак отличия	+	+	+	Из драг металлов и бриллианто в
Сертификат	+	+	+	+
Междунар. Лидерская конференции	+	+	+	+
Единовремен ное вознагражде н.	60000	100000	200000	400000

Дополнительное правило начисления лидерского бонуса

Разница между званиями	Расчетный коэффициент
1	0,8
2	0,7
3	0,6
4	0,5
5	0,4

президент

Статус	Президент	Исполнительный Президент	Национальный президент
Кол – во директоров в 1–ом уровне	10	14	18
Личные продажи	5000	5000	5000
Продажи персон. группы	500000	500000	500000
Кол – во консультантов с 10000	3	3	3
Наличие координатора	1	1	1

президент

Статус	Президент	Исполнительный Президент	Национальный президент
Групповой бонус	9%	9%	9%
Лидерский бонус 1 уровня	3%	3%	3%
2 –го уровня	3%	3%	3%
3–го уровня	2%	2%	2%
4 – го уровня	2%	2%	2%
5 – го уровня	1%	1%	1%
6 – го уровня		1%	1%
7– го уровня			0,5%
Средний доход в месяц	1 000 000	1 500 000	2 500 000

президент

Статус	Президент	Исполнительный Президент	Национальный президент
Статусный знак отличия	Из драг металлов и бриллиантов	Из драг металлов и бриллиантов	Из драг металлов и бриллиантов
Сертификат	+	+	+
Международ. Лидерская конференции	+	+	+
Единовременное вознаграждение	1 000 000	1 500 000	2 000 000
Автомобиль	Volvo S80	Volvo S80	Volvo XC 90



я зарабатывать с Flora

будем успешными в мес