

# КАРЬЕРА



# Компании, входящие в Ассоциацию Прямых Продаж

```
graph TD; A[Компании, входящие в Ассоциацию Прямых Продаж] --> B[Компании с акцентом на личные продажи]; A --> C[Сетевые компании с акцентом на оптовые закупки и продажи]; A --> D[Сетевые компании с акцентом на построение структуры (создание стабильного остаточного дохода)];
```

**Компании**  
*с акцентом на личные  
продажи*

**Сетевые компании**  
*с акцентом на оптовые  
закупки и продажи*

**Сетевые компании с акцентом  
на построение структуры**  
*(создание стабильного  
остаточного дохода)*

# Компании

*с акцентом на личные продажи*



## Отличия:

1. Нет заработка от сети, как таковой
2. Прибыль от розницы
3. Отсутствие остаточного дохода

## Действующие лица:

Розничный Клиент,  
Консультант - продавец продукции,  
менеджеры от компании

## Примеры компаний:

Цептор, Тапервер,

# Сетевые компании

с акцентом на оптовые закупки и продажи

## Отличия:

1. Нечто среднее между компаниями сориентированные на личные продажи и сетевыми компаниями с акцентом на построение структуры
2. Прибыль от розницы и небольшие выплаты от построения сети
3. Построение товаропроводящей сети (сети продавцов)

## Основные признаки:

1. Дешевый продукт с низким балловым наполнением – необходимо закупать большое количество продукции, которая должна быть продана для подтверждения ежемесячной активности.
2. Выплаты о с небольшого числа уровней (3-4 уровня), невозможность получения высоких комиссионных.
3. Нет требований к обязательному ГО

## Действующие лица:

1. Розничный Клиент,
2. Клиент со скидкой и
3. Консультант – продавец продукции, заинтересованный в оптовых закупках.
4. Дистрибьютор – организатор Бизнес Групп по построению сети консультантов - продавцов

Примеры компаний:  
Фаберлик, Мирра Люкс

# Сетевые компании с акцентом на построение структуры

создание стабильного остаточного дохода



## Отличия:

1. **Возможность формирования остаточного дохода**, стабильность которого определяется параметрами компании.
2. **Маркетинг - план Ступенчатый с отрывом** мини-маркетинговых групп.
3. **Неограниченный потенциал доходов** из-за возможности получения комиссионных с большого числа уровней.
4. **Необходимость поддержания ГО** пока структура не застabilизируется.
5. Основная часть выплат приходится на лидеров с акцентом за достижение в построении структуры
6. **Отсроченность высоких комиссионных.**
7. **Стабильность дохода Ds** и лучший шанс в формировании финансовой независимости.

## Основные признаки:

1. Ежемесячная активность подтверждается закупками небольшого количества продукта, используемого для личного потребления.
2. Создание сети лояльных клиентов.

## Действующие лица:

1. Клиент со скидкой;
2. Дистрибьютор-консультант;
3. Лидер – организатор Бизнес Групп по построению сети (создание групп лояльных клиентов)



# Nu Skin 2009

**Убедительное преимущество**

*на самом быстрорастущем рынке –  
рынке технологий омоложения и антистарения*

# Nu Skin 2009

Высокая наукоемкость продукции с измеряемой и научно-подтверждаемой эффективностью, эксклюзивность продуктов и технологий



**MOST  
INNOVATIVE**

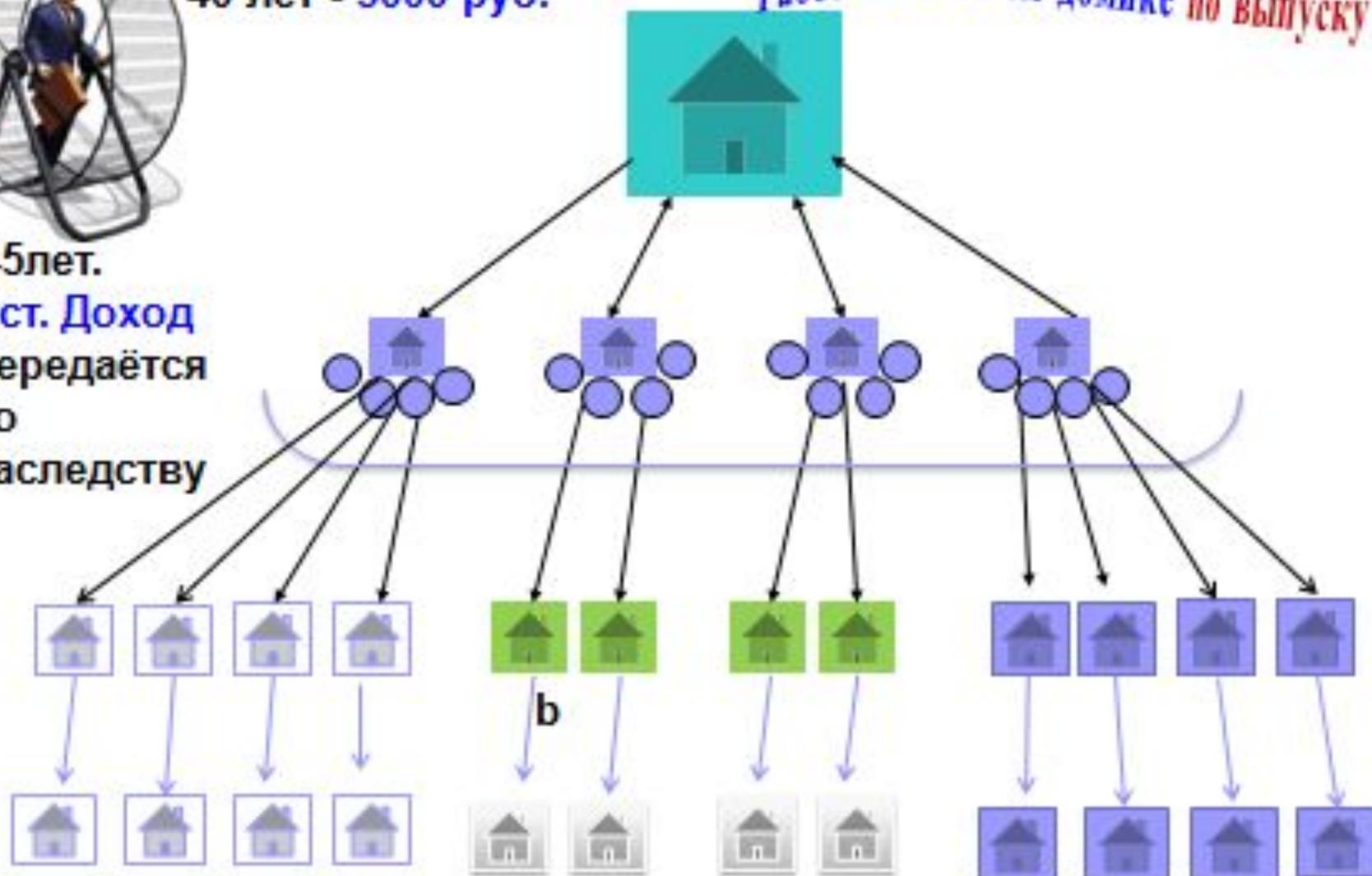
# Формирование остаточного дохода .



40 лет - 5000 руб.

*Работаем в своем домике по выпуску филиалов*

1-5 лет.  
Ост. Доход  
Передаётся  
по  
наследству

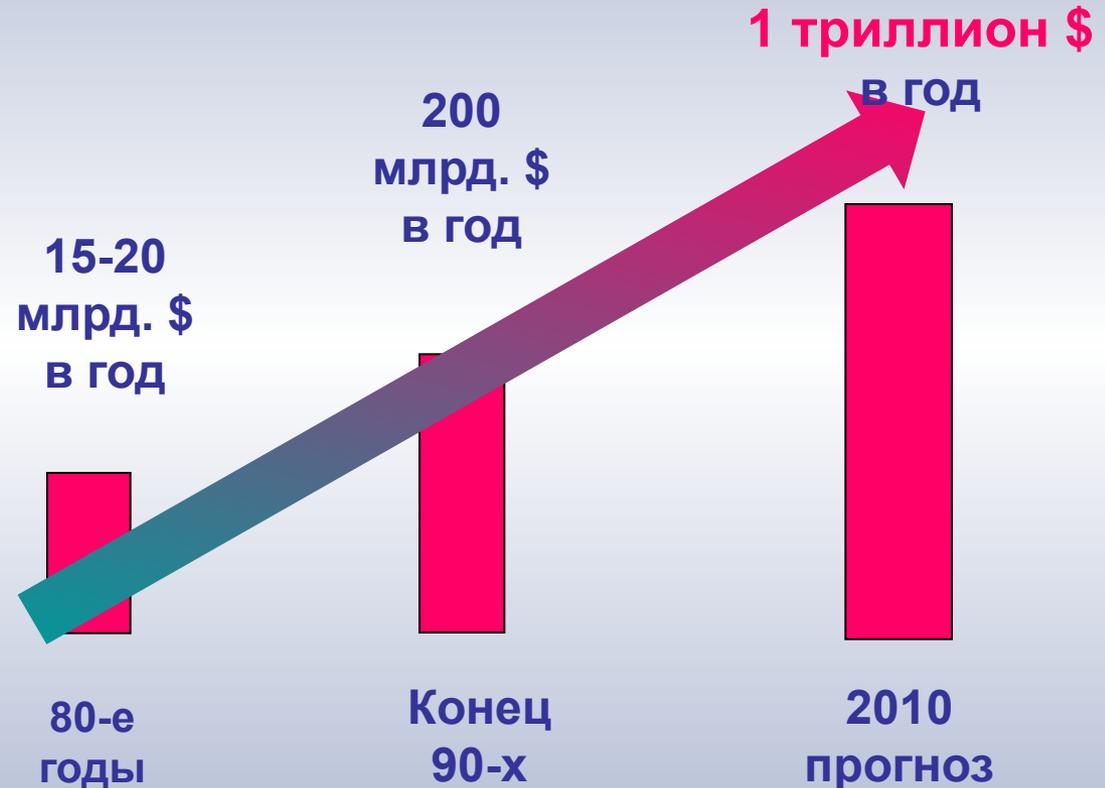


# Условия создания стабильного остаточного дохода

1. **Мегатенденция маркетинга**
2. **Легальность** (все нелегальное или фиктивно легальное неминуемо рушится и не может быть стабильно).
3. **Финансовая стабильность**, позволяющая сохранить условия ведения бизнеса в условиях форс-мажора, то есть, только финансово-стабильная компания может не подвергаться изменениям маркетинг-план и вести международный бизнес, используя в каждой стране ее национальную валюту.
4. **Наукоемкий, повторяющийся в использовании продукт** с большим ассортиментом. Заявленная эффективность такого продукта должна быть измеримой и научно подтверждаемой.
5. **Традиции порядочности в партнерских отношениях** между компанией и лидерами. Традиции эти должны быть проверены временем (обещать – не означает сделать).

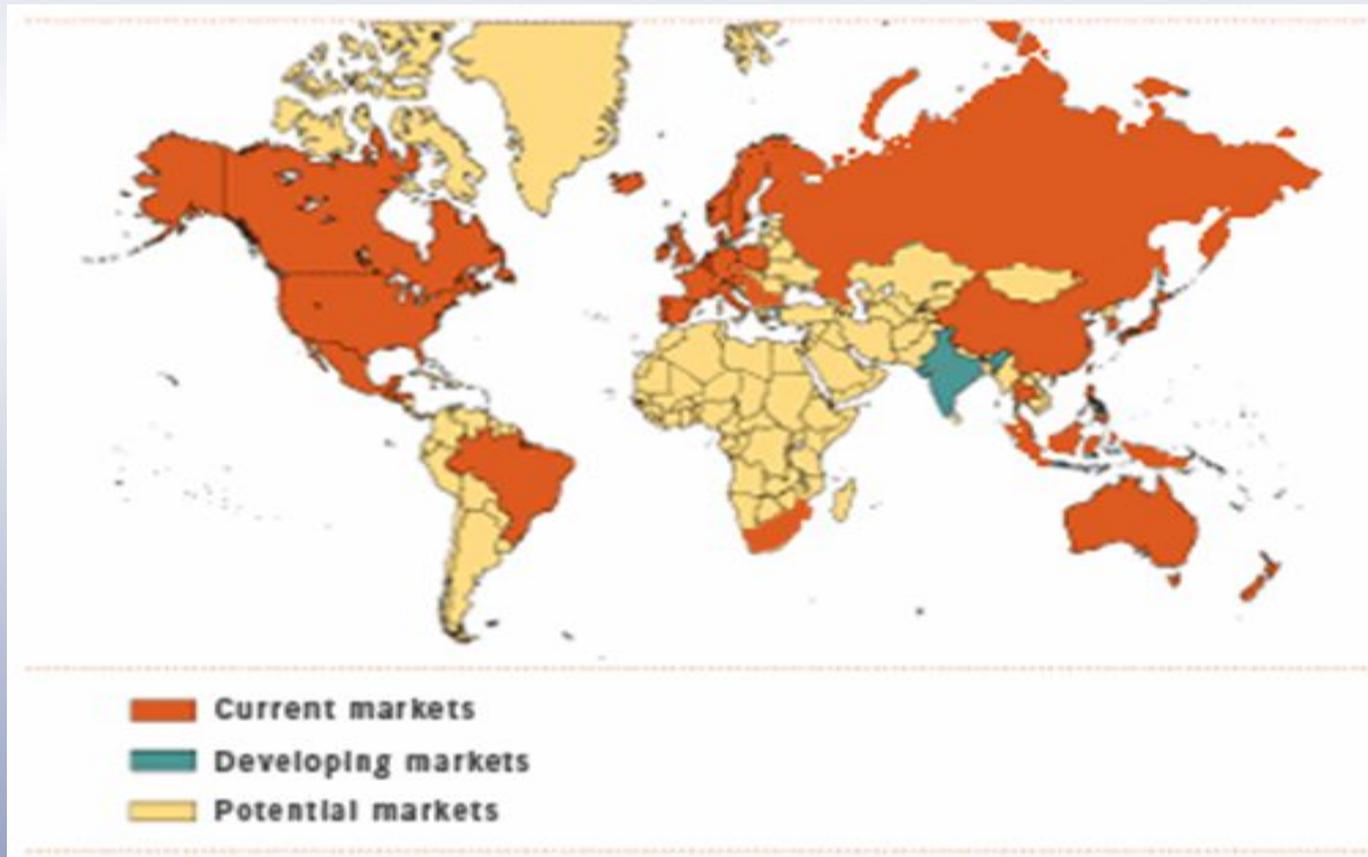
# Nu Skin 2009

Мегатенденция  
маркетинга,  
использование  
самого  
быстрорастущего  
рынка в 50 странах  
мира – рынка  
технологий  
омоложения и  
антистарения.



# Nu Skin 2009

- Легальная деятельность в 50 странах мира



# Nu Skin 2009

## Финансовая стабильность

**Nu Skin демонстрирует свою финансовую стабильность даже в условиях мирового кризиса.**

**Октябрь 2008г – «Motley Fool» назвала Nu Skin в числе 7 компаний США, чьи акции не упали;**

**Январь 2009г – «Forbes» включил Nu Skin в список 10 компаний мира с устойчивыми акциями, которые дают реальную прибыль.**

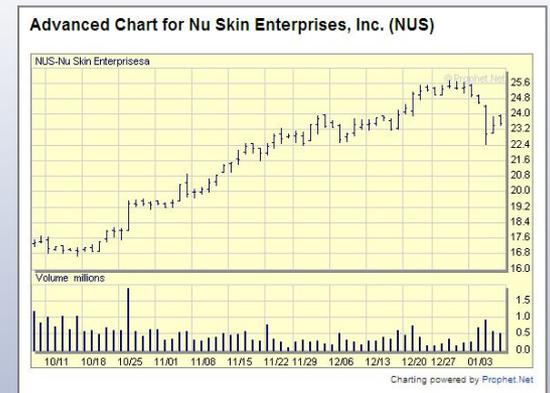
**За I квартал 2009г акции Nu Skin выросли на 60%, а к концу II квартала – на 80%.**

**2008г. – самый лучший год в истории Nu Skin: показатели продаж выросли вдвое по сравнению с 2007г. на каждом региональном рынке.**

# Nu Skin 2009

## Причины:

- - Отсутствие кредитов при высоких активах (нет зависимости от банков, более 600 млн. долларов в активах, объем продаж - более 1 млрд. долларов в год).
- - Жесткий бюджет, консерватизм в использовании бюджетных средств
- - Высокая порядочность и ответственность руководства компании по отношению к партнерам в течение 24 лет



# НАУЧНО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ

*Стэнфорд, Гарвард, Калифорнийский университет,  
Колумбийский университет, Медицинский университет Шанхая,  
Пекинский медицинский университет и др.*

## USA

- u UC Davis, UC Berkeley
- u Tufts University
- u Columbia University
- u Kansas University
- u Scripps Institute
- u Wistar Institute
- u Univ. Southern California
- u Stanford University
- u Univ. Maryland
- u Purdue University
- u Univ. Connecticut

## Asia

- u Shanghai Medical U (China)
- u Beijing Medical U (China)
- u Inst. Materia Medica (China)
- u Peking University (China)
- u Peking U Hospital (China)
- u Nat Yang Ming U (Taiwan)
- u Nat Taiwan U (Taiwan)
- u Seoul Nat U (Korea)
- u Kinki Univ. (Japan)
- u HK Baptist U (Hong Kong)
- u Univ. of Hong Kong
- u Chinese U of Hong Kong

## Europe

- u Ludwig-Maximilians Univ. (Germany)
- u Uppsala University (Sweden)
- u Oxford Brookes Univ. (UK)
- u Glasgow Nuffield Hospital (Scotland)

*Скоро – Российские научные филиалы!*

**Научный совет представляет собой мощную систему разработки новых продуктов, состоящую из 160 высококлассных специалистов, равной которой нет в мире.**



# Партнёрство с компанией Nu Skin

- Партнёрство с компанией оформляется Дистрибьюторским договором, имеющим юридическую силу, компания не прерывает договор в одностороннем порядке
- Бизнес наследуется, возможно несколько созаявителей
- В условиях мирового финансового кризиса компания продолжает выплачивать высокие комиссионные

# Партнерство с компанией Nu Skin

- **Nu Skin** – занимает **3-е место в мире после Microsoft и Google по количеству миллионеров, заработавших свое состояние в сотрудничестве с этими компаниями.**
- **К 25-летию компании(04.06.09) – 621 миллионер, 1 новый миллионер каждые 10 дней**
- **Каждые 1,5 часа – новый лидер с премиальными в размере \$1000**
- **В декабре 2008г выплачено \$50млн. комиссионных.**
- **Сумма выплаченных премиальных больше, чем объём годовых продаж 95% конкурентов.**

# ***Самые высокие комиссионные***

## **Процент доходов**

<b>1. NuSkin</b>	<b>43%</b>
<b>2. Amway</b>	<b>33%</b>
<b>3. Herbalife</b>	<b>33%</b>
<b>4. Mary Kay</b>	<b>15%</b>
<b>5. Avon</b>	<b>11%</b>
<b>6. Tupperware</b>	<b>10%</b>



Продукт отпускается по оптовой цене (– 30% от розничной цены) и по системе АвтоЗаказ (далее- АЗ) (– 10% от оптовой цены).

Возможно сотрудничество с Компанией Nu Skin Enterprises в статусе:

### **Дистрибьютор**

Заключается договор дистрибьютора (3х-сторонний, обладающий юридической силой)

Регистрация договора стоит 200 руб.

Выдается информационный пакет.

Дистрибьютор может быть спонсором для новых дистрибьюторов, строить структуру, квалифицироваться в статус Лидера, получать от Компании бонусы при выполнении условия активности (ЛО=100рв, в том числе АЗ=50рв).

### **Клиент с АвтоЗаказом**

Закключается договор Клиента с АЗ.

Информационный пакет- не выдается.

В течение месяца должна быть выкуплена продукция в размере заявленного АЗ.

Продукция покупается по оптовой цене со скидкой 10% (АЗ).

Клиент не может быть спонсором для новых дистрибьюторов, не может строить структуру, не получает бонусы от Компании. Его финансовый интерес – ежемесячная покупка продукции со скидкой.



Маркетинг-план лидерский, т.е. основная часть выплат лежит в лидерской части.

Акцент в выплатах – за достижение в развитии структуры.

5%	5%	ГО Собствн.	ГО Лидерск.	Мега - пул
	Квалификация	9÷15%	5% с 6-ти пок. Лидер	\$200 x Число квалифицирующихся Лидеров (не менее 6-ти)
Const !				

Мега – пул выплачивается Лидерам и квалифицирующимся Лидерам «К1» и «К2».

Квалификационный период на получение статуса Лидер начинается при достижении  $ГО \geq 1000 \text{pv}$  при  $ЛО = 100 \text{pv}$ .

# Квалификация

## I. Квалификация за 3 месяца

Месяцы	ГО	ЛО	Бонусы	Обозначение квалифицирующихся уровней
1-й месяц	1000	100	5% с 1го поколения	ПН
2-й месяц	1500	100	5% с 1го поколения	К1
3-й месяц	2000	100	5% с 1го поколения	К2



# Квалификация

- Лидерская квалификация поддерживается  
 $ГО \geq 2000рч$  при  $ЛО \geq 100рч$  (в том числе 50 баллов АвтоЗаказа).
- **Лидер получает бонусы:**
  1. За ГО
  2. За Лидерские структуры
- **и Супербонусы:**
  1. Мега-пул

# Бонусы

## 1. За Групповой Объем:

За ЛО -  $9 \div 15\%$

За 1-е поколение –  $(9 \div 15\%) + 5\% = 14 \div 20\%$

За 2-е поколение -  $9 \div 15\%$



∞

<u>ГО</u>	<u>%</u>
2000	9
3000	10
5000	11
10000	12
15000	13
25000	14
50000	15

За каждую закупку на 100рv в самом далеком поколении (∞) Лидер получает  $\$9 \div 15$ .

При подключении к работе организации (аптеки, клиники, салоны) они оформляются как Клиент с АЗ, находятся в 1м поколении и с объема их продаж дистрибьютор получает  $14 \div 20\%$ .

# Бонусы

## 2. За Лидерские структуры

ГО собственный	% выплат с ГО Лидеров под Вами
2000÷2999	2,5%
<b>≥3000</b>	<b>5,0%</b>

# Бонусы

Выплаты могут производиться с 6-ти поколений в зависимости от числа Лидеров в 1-м поколении:

Число Лидеров в 1м поколении	Уровни выплат
1	1
2	2
4	3
6	4
8	5
12	6

# Бонусы

При наличии в 1-м поколении 12 Лидеров компрессия позволяет всегда иметь бонус с 6-ти поколений

При 12-ти Лидерах в 1-м поколении:

1 поколение - 12	Если у других Лидеров в 1-м поколении от 0 до 4-х лидеров, т.е. в среднем – по 2
2 поколение - 24	
3 поколение - 48	
4 поколение - 96	Если ГО всех Лидеров только 2000рв, то 5% от 2000рв=\$100
5 поколение - 192	
6 поколение - 384	

**Тогда  $\sum (12 \div 384) \times \$100 \times 12 \text{ месяцев} = \underline{\underline{\$907200}}$**

Получение таких доходов возможно только при условии, что во всех 6-ти поколениях Лидеры выполняют квалификационные объемы ( $\geq 2000$  рв). Те, кто длительное время (больше 4-х месяцев) не выполняют эти условия лишаются квалификации и уходят в групповой объем вышестоящего Лидера.

Происходит компрессия, т.е. 7-е поколение становится 6-м. Таким образом, обязательное требование выполнения объема  $\geq 2000$  рв является гарантией получения декларированных высоких доходов для серьезно работающих Лидеров. (Исключение хотя бы одного работающего поколения уменьшает бонус верхнего Лидера в 2 раза)

# Бонусы

При 8-ми Лидерах в 1м поколении:

1 поколение - 8

2 поколение - 16

3 поколение - 32

4 поколение - 64

5 поколение - 128

**Годовой доход составит**  
 $\Sigma(8 \div 128) \times \$100 \times 12 = \$\mathbf{297600}$

# Бонусы

Если в 1-м поколении только 4 Лидера, то можно порекомендовать продублировать себя в каждом своем Лидере:

1 поколение - 4 Л

2 поколение -  $4 \times 4 = 16$  Л

3 поколение -  $16 \times 2 = 32$  Л

Всего в структуре 52 Лидера

При ГО=2000 → 5% от 2000 = \$100. В месяц с Лидерской структуры –  $52 \times \$100 = \underline{\$5200}$

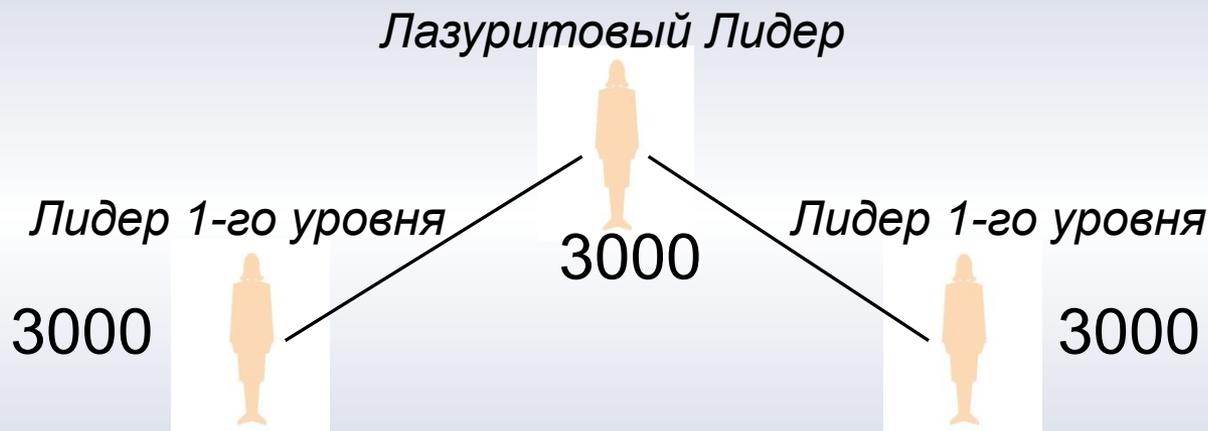
**Полный бонус, включая бонус за ГО даст  $\approx \underline{\$7000}$**

# Максимизатор выплат

Вступил в силу с 1 мая 2008 г. как дополнение к маркетинг-плану.

При  $ГО \geq 3000$  руб вводится дополнительная выплата за ГО в размере 5%, т.е. **15% за ЛО и все поколения до бесконечности, за 1-е поколение – 20%**. Если есть Лидерские структуры в 1-м уровне, то выплата за их ГО составляет 10%.

Например:



Без Максимизатора:

ГО  $3000 * 10\% = 300$

С 1-го пок. в группе  $1000 * 5\% = 50$

1уровень Лидеров -  $6000 * 5\% = 300$

Итого: 650

+

Дополнительно за счет Максимизатора:

ГО  $3000 * 5\% = 150$

С 1-го пок. в группе  $1000 * 5\% = 50$

1уровень Лидеров -  $6000 * 5\% = 300$

Итого: 500

**СУММА: 1150, т.е. 77% дополнительно!**

При наличии Лидерской структуры, имеющей много уровней, выплаты производятся без Максимизации.

# Пример работы Максимизатора

**Рубиновый Лидер**  
 ГО=3000pv, ЛО=100pv,  
 в том числе 1 пок. = 1000pv



1 уровень Лидеров →



**Лидер**

ГО=3000pv  
 в том числе  
 1 пок.=1000pv



**Золотой Лидер**

ГО=3000pv  
 в том числе  
 1 пок. = 1000pv



**Золотой Лидер**

ГО = 3000 pv  
 в том числе  
 1 пок.=1000 pv



**Лидер**

ГО=3000pv  
 в том числе  
 1 пок.=1000pv

2 уровень Лидеров →



**Лидер**

ГО=3000pv  
 в том числе  
 1 пок. = 1000pv



**Лидер**

ГО=3000pv  
 в том числе  
 1 пок. = 1000pv

**Компьютер выбирает  
 максимальную  
 выплату.**

**В данном случае это:**

**42 925 руб.**

Реальные комиссионные могут  
 быть значительно выше при  
 наличии долей (не менее б).

Дополнительным доходом могут  
 быть призы за участие в  
 промо-акциях и покупке наборов  
 для быстрого старта.

Максимизатор объема		или	Максимизатор глубины	
ГО – 15%	450		ГО – 10%	300
1 пок. – + 5%	50		1 пок. – + 5%	50
Лидер 1 уров. – 10%	1200		Лидер 1 уров. – 5%	600
Лидер 2 – 6 уров. – 0%	0		Лидер 2 уров. – 5%	300
<b>Итого</b>	<b>1700</b>		<b>Итого</b>	<b>1250</b>
1700 x 25,25 = <b>42 925 руб.</b>			1250 x 25,25 = 31 562,5 руб.	

Стоимость 1 pv = 29,8 руб. Активность ЛО - 100 pv = 2980 руб. Выплаты по курсу 25,25 руб.

Объем продаж 3000 pv соответствует 89 400 руб.

# Супер-бонусы

## 1. Мега-пул

1,5% от закупок США+КАНАДА+ИЗРАИЛЬ+ЕВРОПА+РОССИЯ  
\_\_\_\_\_ = \$100÷150

Число квалифицирующихся дистрибьюторов в данном месяце

То есть, ≈\$100-150 – оплата за 1 долю Мега-пула.

**Для квалифицирующихся дистрибьюторов (К1 и К2):**

1 доля – ПН (Письмо о Намерениях)

Минимальное количество долей – 4.

При «быстром старте» за 1 месяц этот Супер-бонус не оплачивается.  
При квалификации за 2 или 3 месяца оплачиваются «Доли», как для К1, так и для К2.

# Супер-бонусы

**Для Лидера:**

1 доля – ПН

1 доля – К2

1 доля – К1

Минимальное количество долей – 6.

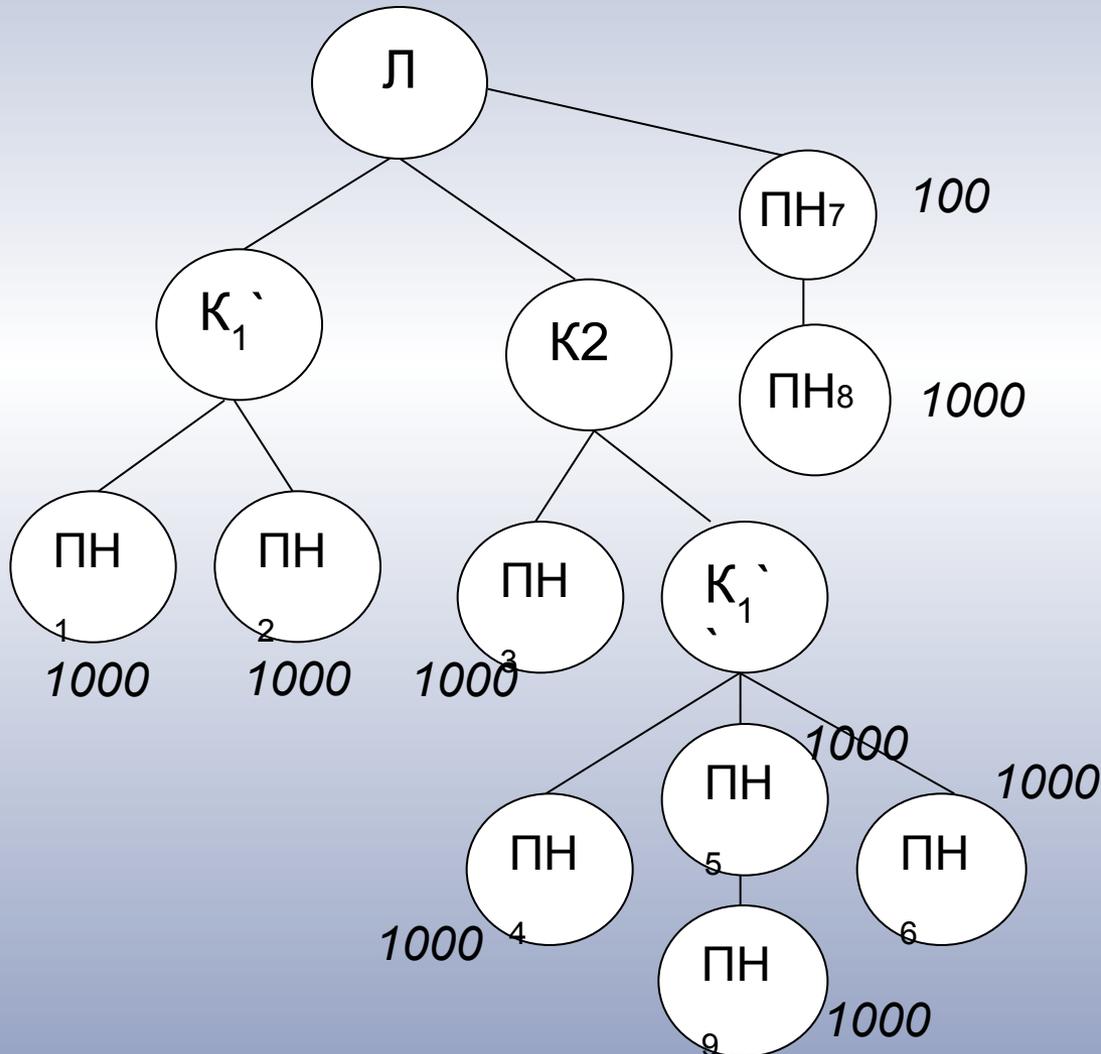
Доля выплачивается за ПН, имеющего  $ГО \geq 1000$  баллов без учёта ГО других ПН в его личной группе.



# Супер-бонусы



Пример:



У Лидера: 11 долей →  
+\$1650\*28=46200 руб.  
дополнительно к чеку

У К1` - 2 доли (не  
оплачиваются)

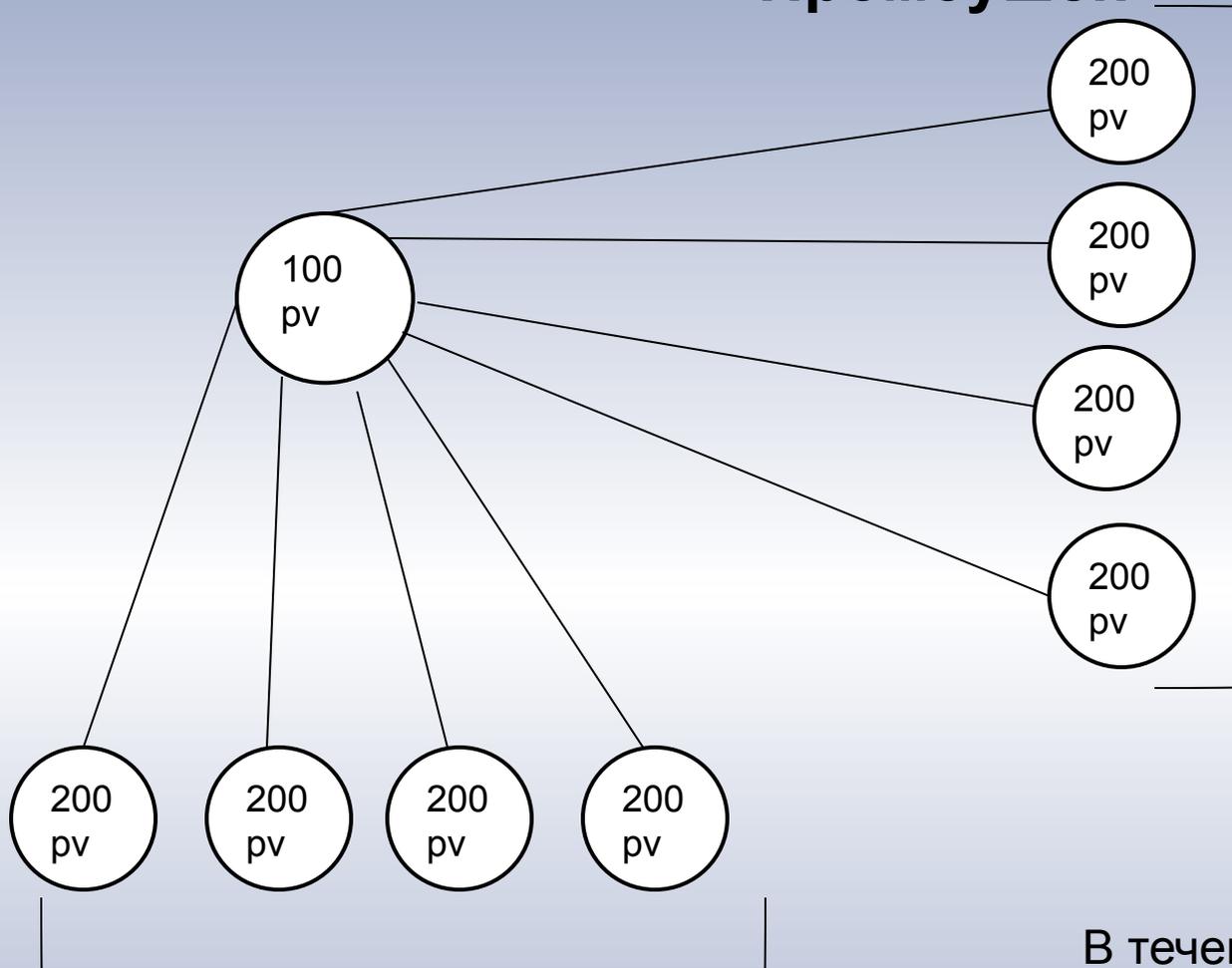
У К2 – 1 доля (не  
оплачиваются)

У К1`` - 4 доли →  
+\$600\*28=16800 руб.  
дополнительно к чеку

Вновь зарегистрированным потребителям и дистрибьюторам:

1. Объясняются преимущества продукции Nu Skin (подтверждаемая измерениями эффективность, наукоёмкость → уникальность)
2. Предлагается выполнить условия промоушена

# Промоушен



1<sup>ый</sup> подарок - Эссенция Ultra и Средство от морщин Line Corrector

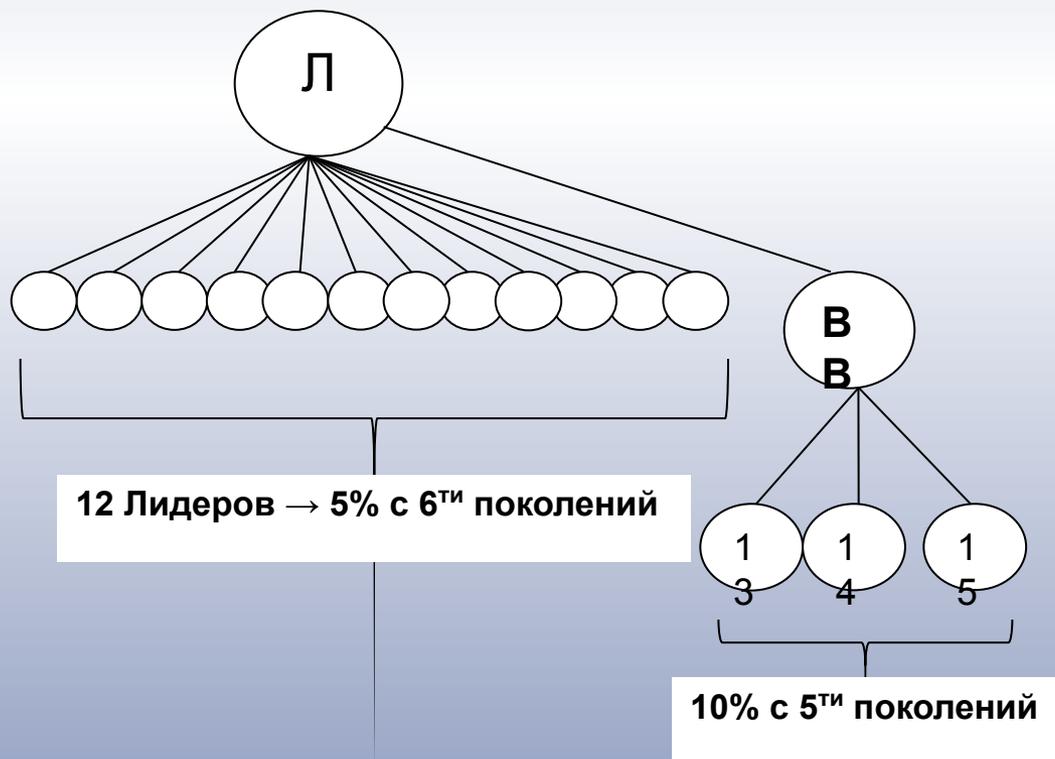
2<sup>ой</sup> подарок-  
Прибор Galvanic SPA  
и гели ageLOC  
для  
ухода за лицом

В течение одного месяца подписывается 4 человека с закупкой по 200 рv- 1 подарок; при подписании в этом же месяце ещё 4 человек с закупкой по 200 рv – дополнительно 2 подарок

# Бизнес-построитель «ББ»

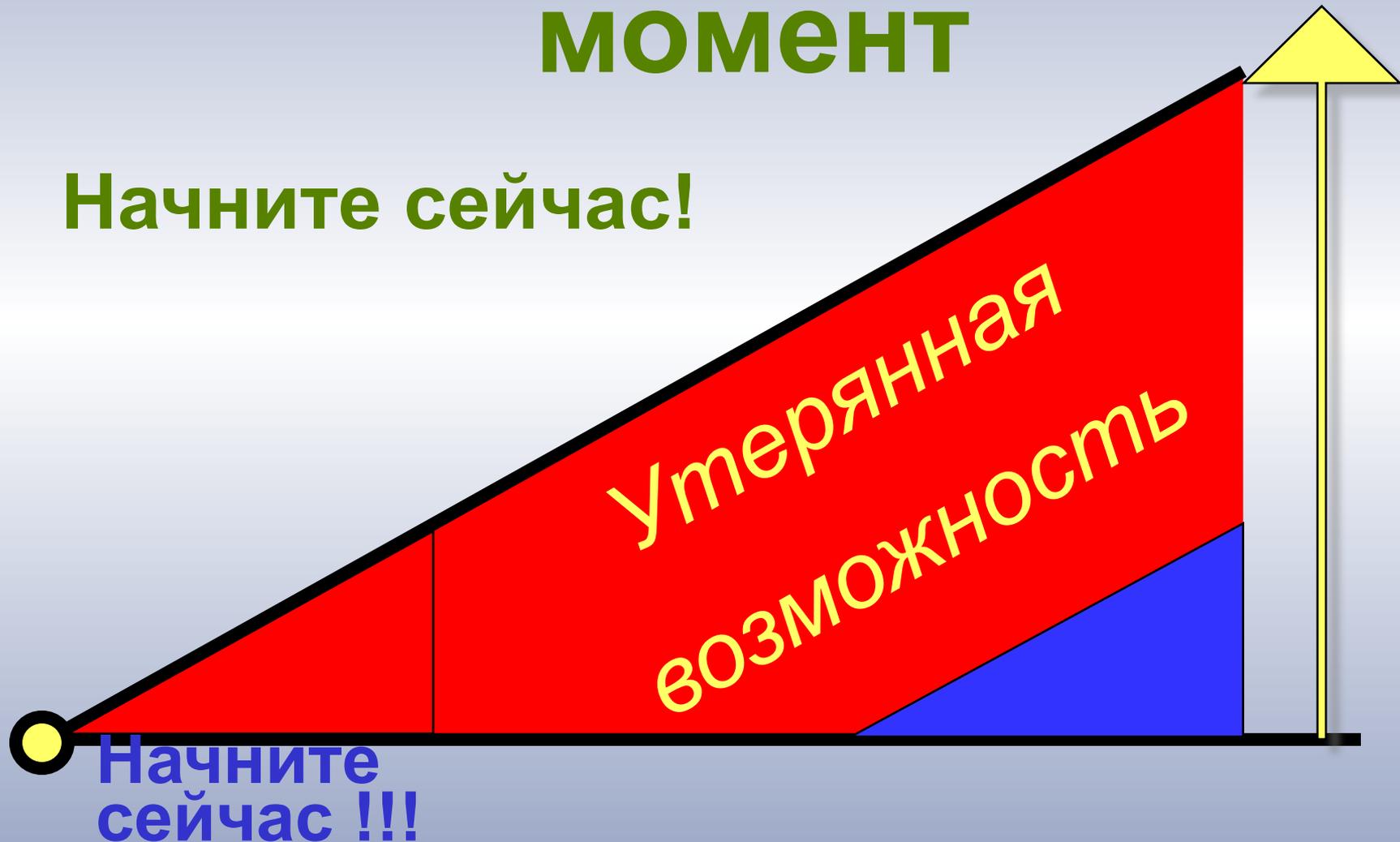
При появлении 13-го Лидера в 1-м поколении добавляется еще одно место «ВВ» и все последующие Лидеры, начиная с 13-го, подписываются под ВВ.

За эти структуры оплачивается 10% с 5-ти поколений.



# Благоприятный момент

Начните сейчас!



# Поддержание статуса «Лидер»

- Лидер должен выполнять ежемесячно ГО  $\geq 2000$  баллов.
- 1 раз в течение года допускается льготный месяц (ГО  $< 2000$  баллов)
- При невыполнении условия ГО  $\geq 2000$  баллов в последующие месяцы Лидер переходит в статус «Потенциальный Лидер» (ПЛ) сроком на 3 месяца.
- При невыполнении условия ГО  $\geq 2000$  баллов в течение 1-го из этих 3-х месяцев ПЛ становится Дистрибьютором и переходит вместе со своей группой в ГО вышестоящего Лидера.
- Если в течение последующих 6-ти месяцев Дистрибьютор выполняет стандартную квалификацию Лидера для него ВОЗМОЖНЫ:

# Поддержание статуса «Лидер»

## **Программа «Повторный вход»**

Восстанавливается Лидерский статус с сохранением лидерской структуры.

Теряется право на использование программы «ПЛ» в текущей квалификации.

**Программа является автоматической!!!**

## **Новая квалификация с отказом от программы «Повторного входа»**

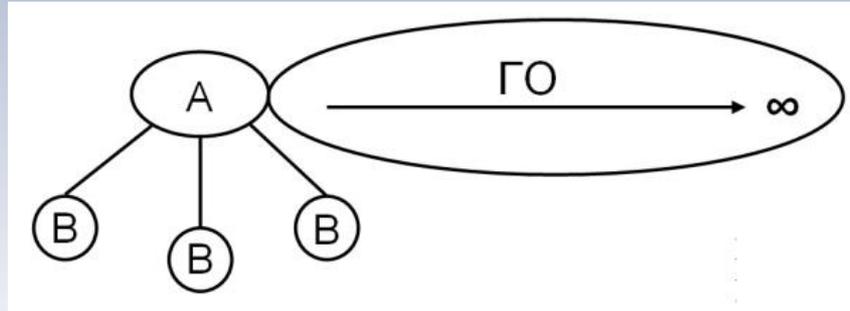
Восстанавливается лидерский статус без сохранения лидерской структуры: все нижестоящие Лидеры и Квалифицирующиеся Лидеры поднимаются к вышестоящему Лидеру по методу компрессии.

Программа «ПЛ» доступна, но не ранее, чем через 12 месяцев после того, как она была использована в предыдущей квалификации.

**Необходимо написать Заявление и уведомить менеджера по работе с клиентами об отказе от программы «Повторный вход»!**

# Возможности

**Nu Skin – бизнес, обладающий высокой стабильностью и мощной способностью к саморазвитию**



- выплаты за собственный ГО до  $\infty$ ;
- выплаты с 6 уровней лидеров (внутри каждого уровня лидеров оплачиваемый ГО  $\rightarrow \infty$ );
- компрессия при потере активности лидеров на любом из оплачиваемых уровней обеспечивает **развитие бизнеса** даже в период остаточного (пассивного) дохода.

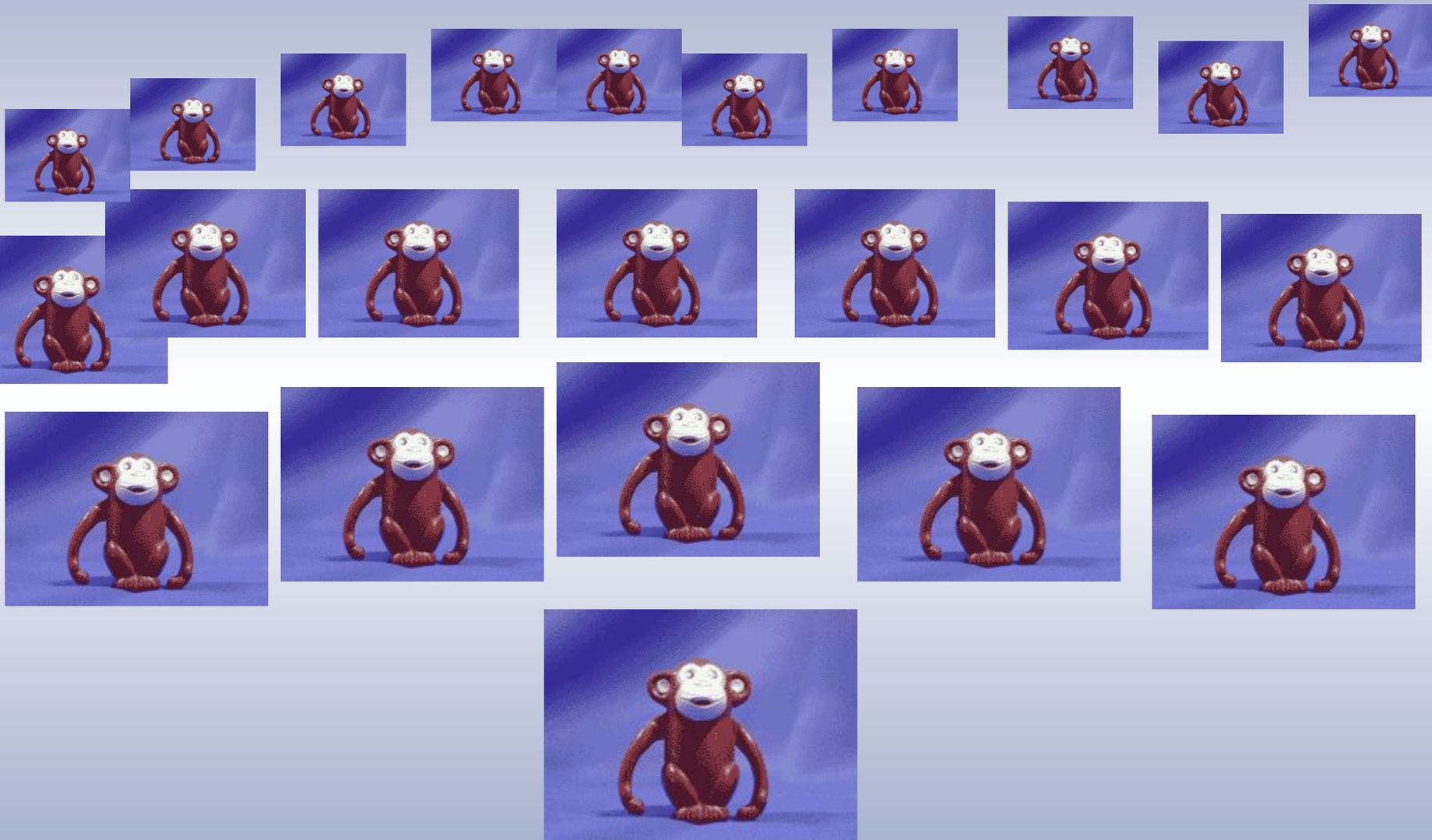
Платформой саморазвития бизнеса является отстроенная группа лидеров 1 поколения, стабильная по отношению к бизнесу Nu Skin, и налаженная дубликация на промоушены в группе потребителей и Дистрибьюторов, обеспечивающих ГО.



**Высокие заработки в Nu Skin – функция последовательности и времени**

# Каких людей искать?





# The System

**Приглашение**



**Обучение**

**Презентация**

**Спонсирование**

***Не изобретайте велосипед!***

Принимайте правильное решение сейчас,  
чтобы ЭТОГО не случилось потом.



Наше будущее с Nu Skin!

