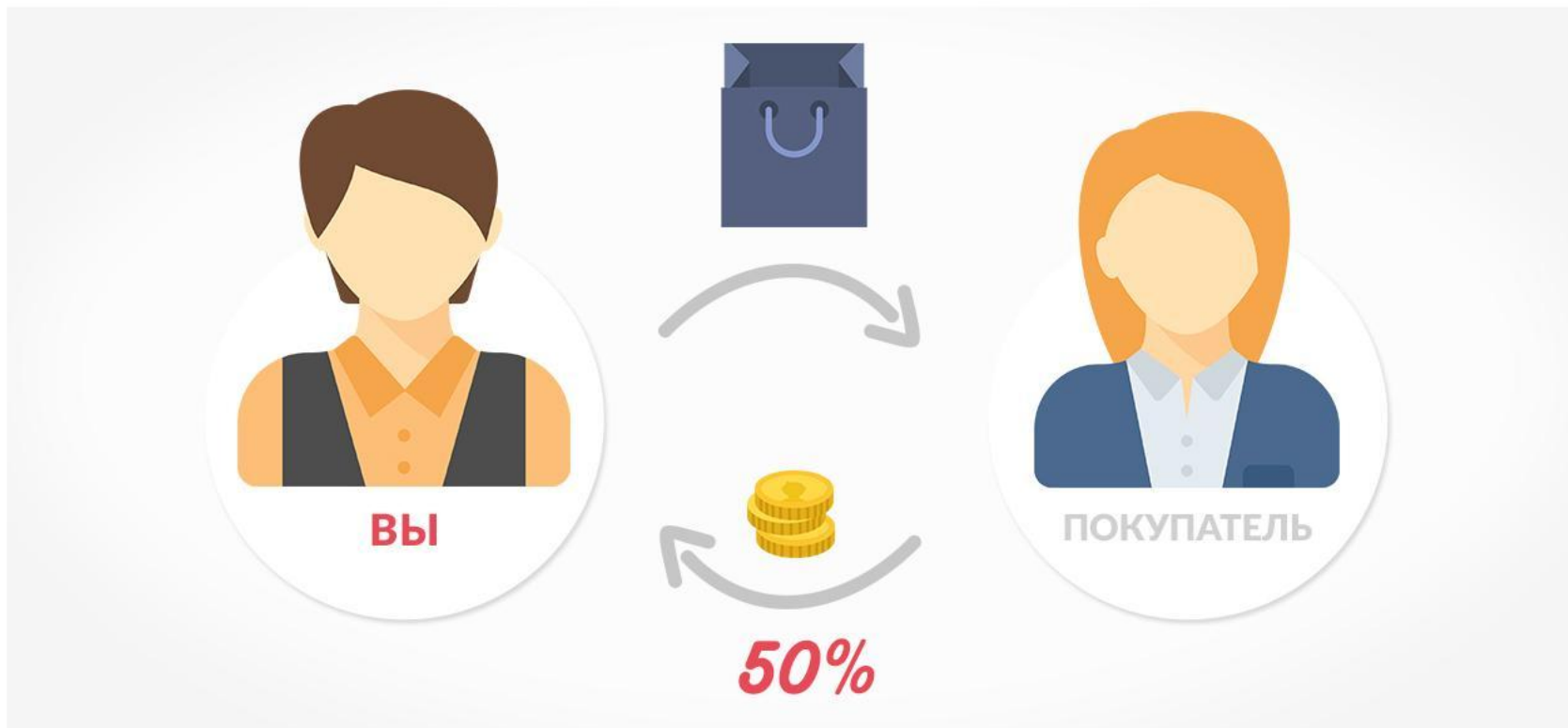




КОМПАНИЯ «ЛИТАНИ»

Бонус с продаж

Партнёр компании имеет возможность получать дополнительный доход при конечной продаже товара потребителю.



Доход от продаж составляет до 50% от партнёрской цены продукта!

Рекрутинговый бонус

Компания «Litani» имеет собственную реферальную программу, при которой партнёры строят свою команду получая при этом трёхуровневое вознаграждение.



Основной принцип сетевого бизнеса:

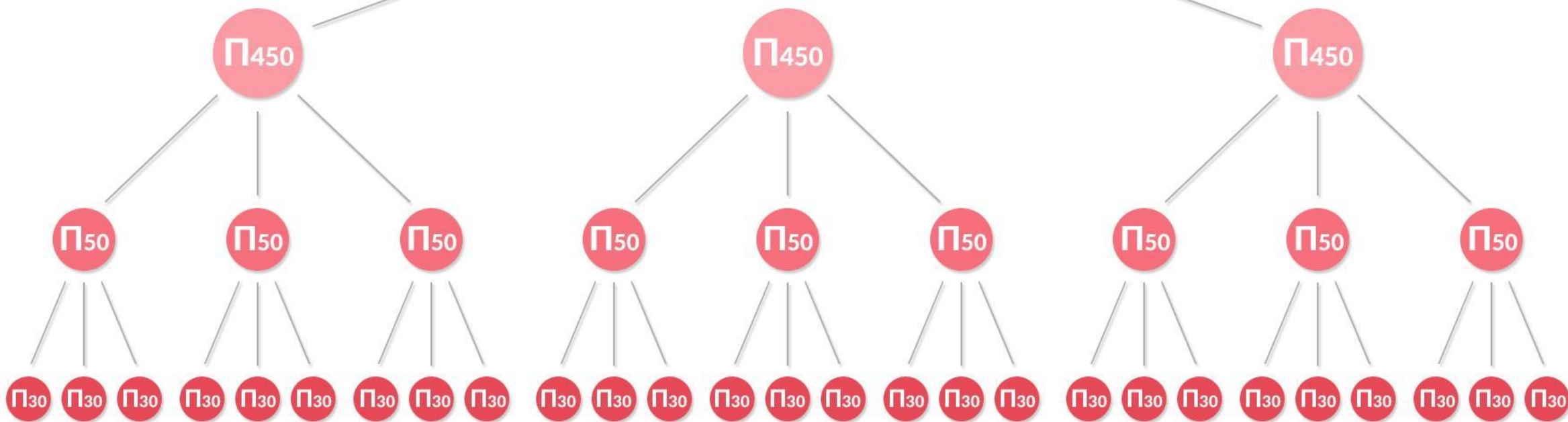
получение пассивного дохода и реферальная система позволит вам чувствовать себя комфортно на старте Вашего бизнеса.

Рекрутинговый бонус



Партнёр

Сумма дохода: 2610



Рекрутинговый бонус

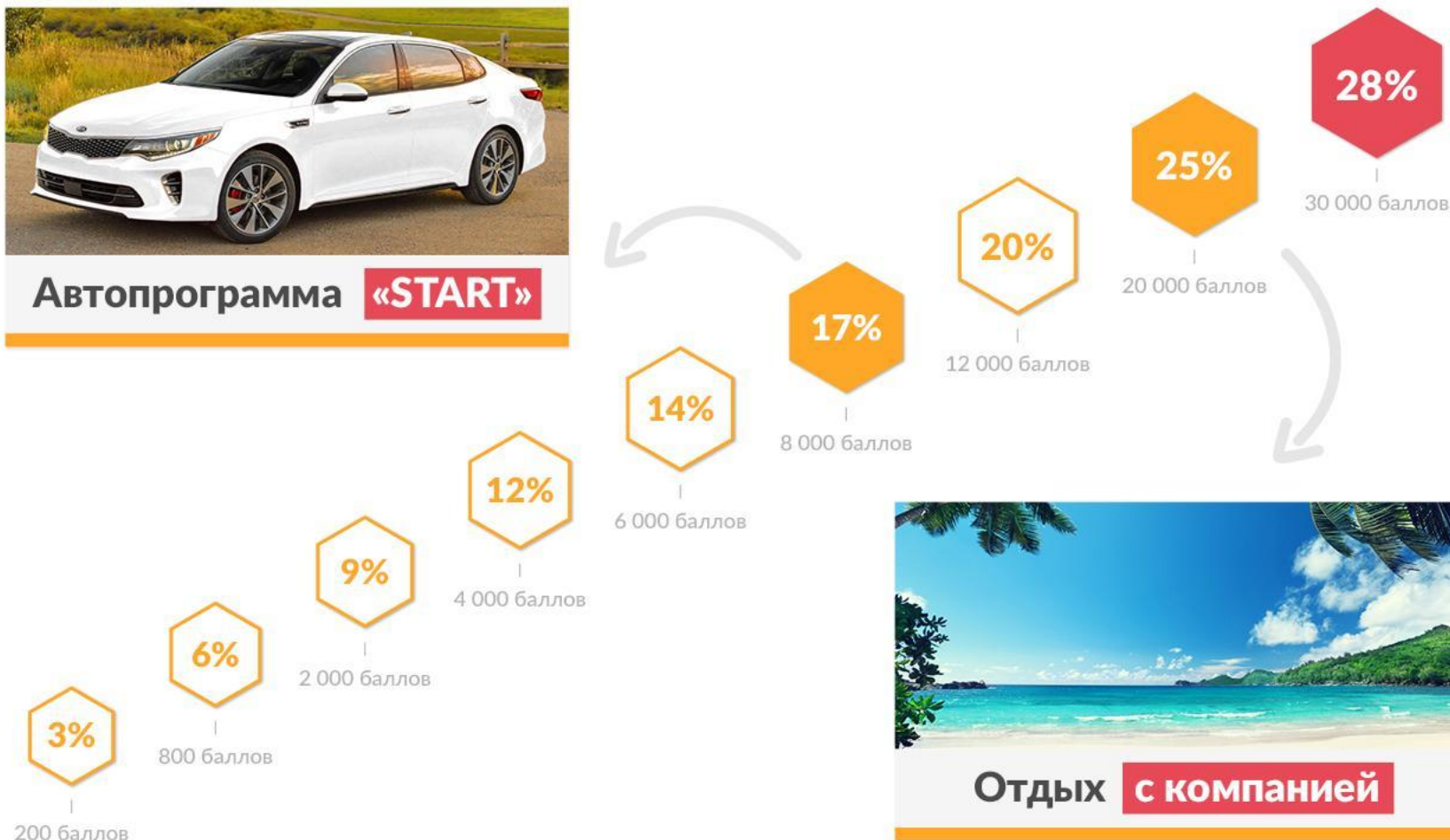


Маркетинг план

I уровень



Автопрограмма «START»



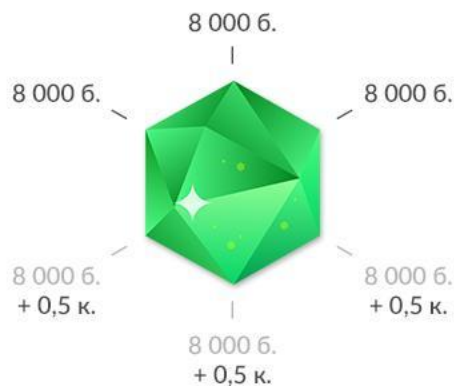
Отдых с компанией

1 балл = 35 рублей

Маркетинг план

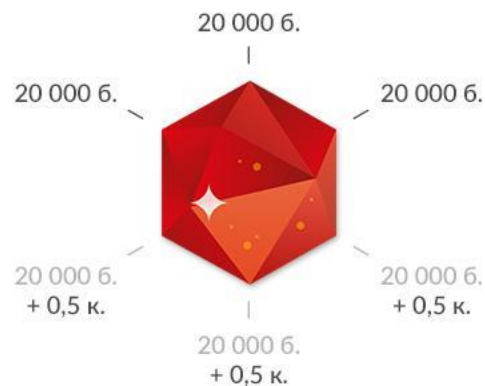
II уровень

Изумруд



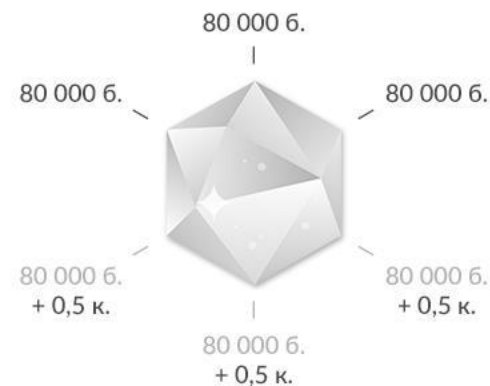
- Три ветки по 8 000 баллов
- Выделяется 2,5% от общего месячного товарооборота (коэффициент 1,0)
- Коэффициент увеличивается на 0,5 за каждую следующую ветку в 8 000 баллов

Рубин



- Три ветки по 20 000 баллов
- Выделяется 1,5% от общего месячного товарооборота (коэффициент 1,0)
- Коэффициент увеличивается на 0,5 за каждую следующую ветку в 20 000 баллов

Бриллиант



- Три ветки по 80 000 баллов
- Выделяется 1,0% от общего месячного товарооборота (коэффициент 1,0)
- Коэффициент увеличивается на 0,5 за каждую следующую ветку в 80 000 баллов

Для дистрибьюторов квалифицированных в рамках Маркетинг-Плана 2-го уровня доступна Автопрограмма «Premium»

Терминология

Балл - мера количественных единиц, привязываемых компанией к каждому из продуктов для определения суммы вознаграждения и уровня квалификации Партнёров Компании в соответствии с Маркетинг-планом компании Litani.

Личный Товарооборот (ЛТО) - баллы, начисляемые дистрибьюторам по итогам отчётного периода и (или) годовой суммы прямых личных закупок продукции Litani.

Групповые баллы (ГТО, объем группы или «Объем») - баллы, по сумме которых рассчитывается процентный уровень Квалификации и сумма вознаграждения согласно утверждённому Маркетинг-плану.

Отчетный период - месячный период для расчёта квалификационных бонусов согласно Маркетинг-плана. Определяется с 1 по 30(31) число каждого месяца. Может корректироваться компанией.

Расчет Маркетинг-плана



17%

8 000 баллов

17%

10 000 баллов

20%

12 000 баллов

Ваша прибыль с ветви:

Ваш доход

-

Доход ветви



Баллы ветви x 35 x Ваша квалификация

-

Баллы ветви x 35 x Квалификация ветви



Баллы ветви x 35 x (Ваша квалификация - Квалификация ветви)

Автопрограмма

«START»

Квалификация	Доход	Выплата
17%	30 000	5 000
20%	50 000	8 000
25%	70 000	12 000
28%	90 000	17 000



Автопрограмма

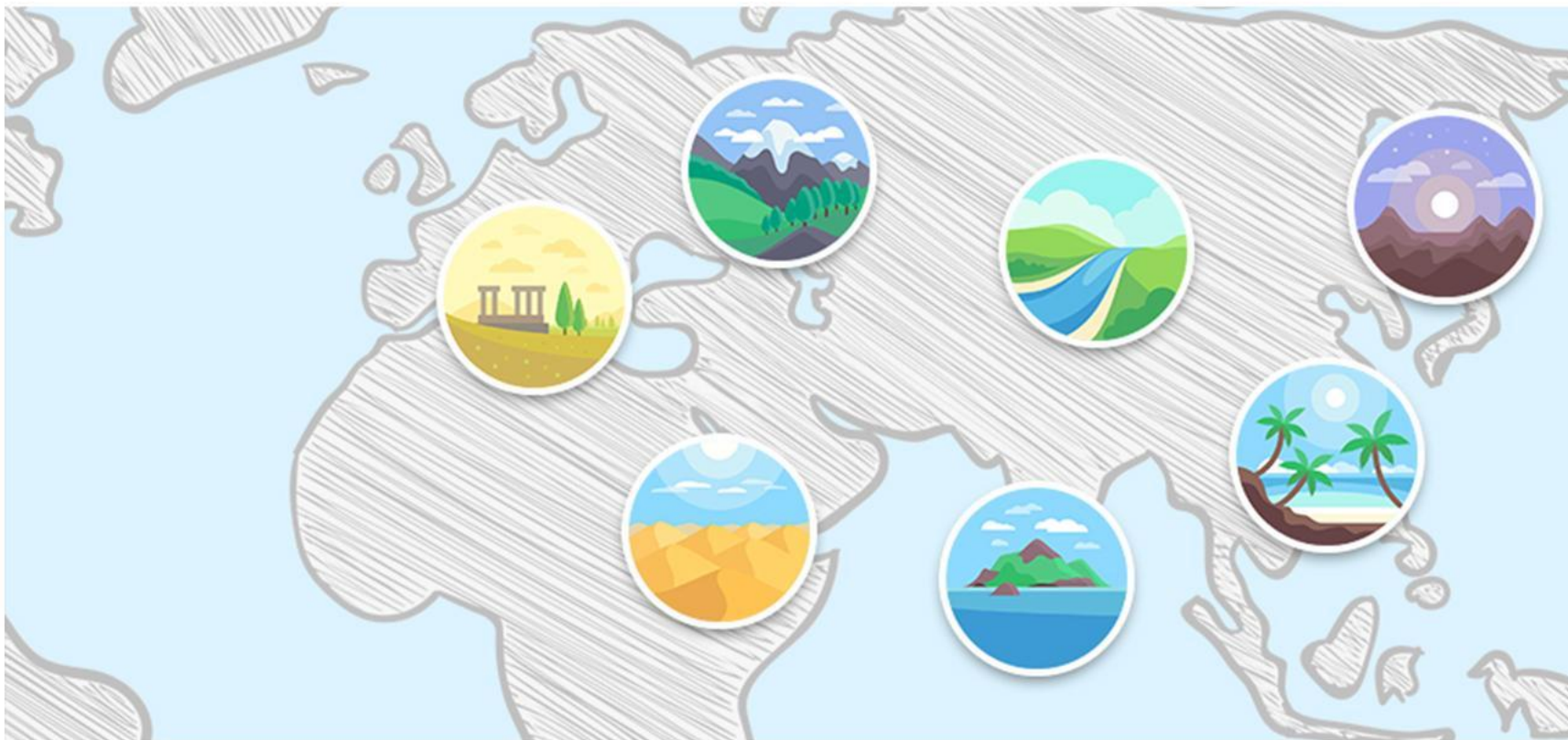
«PREMIUM»

Квалификация	Выплата
 Изумруд	25 000
 Рубин	35 000
 Бриллиант	55 000



Отдых с компанией

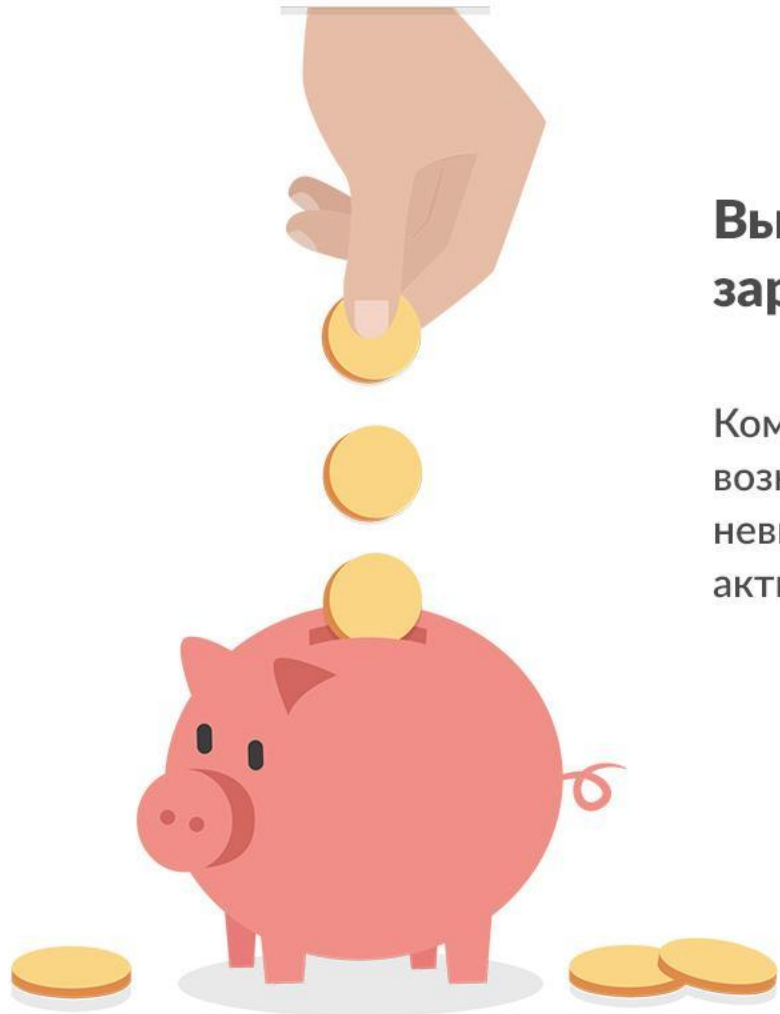
Компании «Litani» организует путешествия и отдых для своих партнёров, погружая их в водоворот интересных событий, позволяющих окунуться в мир единомышленников, получить знания по развитию своего бизнеса и интересно отдохнуть в кругу друзей.



Каждый партнёр может отправиться на отдых за счёт компании.

Сервис

«Копилка»



Вы всегда можете воспользоваться заработанными средствами!

Компания «Litani» сохраняет комиссионное вознаграждение в сервисе «Копилка», в случае невыполнения дистрибьютором условий личной активности.