



МОТИВАЦИОННАЯ
ПРОГРАММА 2015-2016

МОТИВАЦИОННАЯ ПРОГРАММА 2015-2016

Евро-Азиатский регион

Отдел обучения

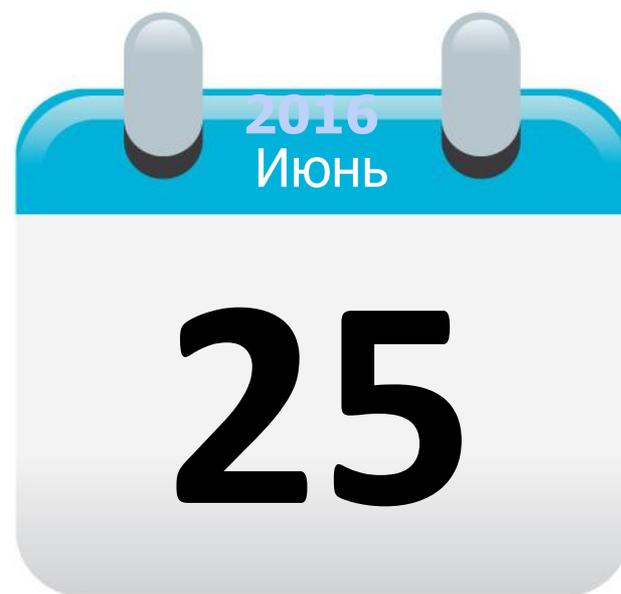
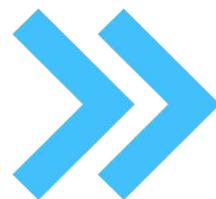


МОТИВАЦИОННАЯ
ПРОГРАММА 2015-2016





МОТИВАЦИОННАЯ
ПРОГРАММА 2015-2016





Льготные условия для получения статуса 4*

а) Если в аттестационный период новый дистрибьютор в течение трех месяцев, считая месяц вступления, лично сделает закупку продукции на общую сумму 1000 PV, он в том же месяце становится дистрибьютором 4*. Если новый дистрибьютор не выполняет вышеуказанное условие, то повышение статуса происходит в соответствии с действующим Маркетинг-планом.

б) Если до 26 июня 2015 года накопленный объем продаж дистрибьютора был менее 1000 PV, то по достижении в период аттестации личного накопительного объема закупок в 1000 PV дистрибьютору присваивается статус 4*.

в) Если до 26 июня 2015 года личный накопленный объем продаж составляет 1000 PV, но дистрибьютор еще не получил статус 4*, ему необходимо совершить единовременную закупку продукции на 100 PV, чтобы повысить статус до 4*.



Льготные условия для закрытия 4*

а) Если в аттестационный период новый дистрибьютор в течение трех месяцев, считая месяц вступления, лично сделает закупку продукции на общую сумму 1000 PV, он в том же месяце становится дистрибьютором 4*. Если новый дистрибьютор не выполняет вышеуказанное условие, то повышение статуса происходит в соответствии с действующим Маркетинг-планом.



Льготные условия для закрытия 4*

б) Если до 26 июня 2015 года накопленный объем продаж дистрибьютора был менее 1000 PV, то по достижении в период аттестации личного накопительного объема закупок в 1000 PV дистрибьютору присваивается статус 4*.



Льготные условия для закрытия 4*

в) Если до 26 июня 2015 года личный накопленный объем продаж составляет 1000 PV, но дистрибьютор еще не получил статус 4*, ему необходимо совершить единовременную закупку продукции на 100 PV, чтобы повысить статус до 4*.



Льготные условия для получения статуса 5*

а) Если в период аттестации личный накопленный объем продаж нового дистрибьютора или дистрибьютора, заключившего договор с компанией до начала действия программы, достиг 5000 PV, данный дистрибьютор получает статус дистрибьютора 5*.

б) Если в период аттестации у нового дистрибьютора или дистрибьютора, заключившего договор с компанией до начала действия программы, обладающего объемом продаж в 1000 PV и закрывшего статус 4*, в четырех либо в большем количестве прямых сетей будет по одному дистрибьютору со статусом 4*, а также объемом продаж в 1000 PV, данный дистрибьютор получает статус дистрибьютора 5*.



Льготные условия для получения статуса 5*

а) Если в период аттестации личный накопленный объем продаж нового дистрибьютора или дистрибьютора, заключившего договор с компанией до начала действия программы, достиг 5000 PV, данный дистрибьютор получает статус дистрибьютора 5*.



Льготные условия для получения статуса 5*

б) Если в период аттестации у нового дистрибьютора или дистрибьютора, заключившего договор с компанией до начала действия программы, обладающего объемом продаж в 1000 PV и закрывшего статус 4*, в четырех либо в большем количестве прямых сетей будет по одному дистрибьютору со статусом 4*, а также объемом продаж в 1000 PV, данный дистрибьютор получает статус дистрибьютора 5*.



Льготные условия для получения статуса 6*

а) Дистрибьютор, имеющий в трех прямых сетях как минимум по одному дистрибьютору 5*, а также накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 20 000 PV, в том же месяце получает статус дистрибьютора 6*.

б) Дистрибьютор, имеющий в двух прямых сетях как минимум по одному дистрибьютору 5*, в четырех прямых сетях как минимум по одному дистрибьютору 4*, а также накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 20 000 PV, в том же месяце получает статус дистрибьютора 6*.

в) Дистрибьютор, имеющий в одной прямой сети как минимум одного дистрибьютора 5*, в шести прямых сетях как минимум по одному дистрибьютору 4*, а также накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 20 000 PV, в том же месяце получает статус дистрибьютора 6*.



Льготные условия для закрытия 6*

а) Дистрибьютор, имеющий в трех прямых сетях как минимум по одному дистрибьютору 5*, а также накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 20 000 PV, в том же месяце получает статус дистрибьютора 6*.



Льготные условия для закрытия 6*

б) Дистрибьютор, имеющий в двух прямых сетях как минимум по одному дистрибьютору 5*, в четырех прямых сетях как минимум по одному дистрибьютору 4*, а также накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 20 000 PV, в том же месяце получает статус дистрибьютора 6*.



Льготные условия для закрытия 6*

в) Дистрибьютор, имеющий в одной прямой сети как минимум одного дистрибьютора 5*, в шести прямых сетях как минимум по одному дистрибьютору 4*, а также накопленный объем продаж на сумму, превышающую или равную 20 000 PV, в том же месяце получает статус дистрибьютора 6*.



МОТИВАЦИОННАЯ
ПРОГРАММА 2015-2016





МОТИВАЦИОННАЯ
ПРОГРАММА 2015-2016



Вознаграждение «ДЕНЕЖНЫЕ ВЫПЛАТЫ»

МОТИВАЦИОННАЯ
ПРОГРАММА 2015-2016



Денежные

выплаты

а) Денежная выплата за закрытие статуса 3*.

Период награждения: 26 июня 2015 года – 25 декабря 2015 года.

Дистрибьюторы со статусом 3* и выше, лично пригласившие новичка, который заключил договор и в этом же месяце закрыл статус 3*, получают вознаграждение 15 у.е. за каждого привлеченного (в местной валюте).



Денежные

выплаты

б) Денежная выплата за закрытие статуса 7*.

Период аттестации: 26 июня 2015 года – 25 июня 2016 года.

Условия аттестации:

Дистрибьюторы, закрывшие в аттестационный период статус 7*, обладающие новым суммарным боковым объемом продаж в 20 000 PV, накопленным в течение месяца закрытия статуса и двух месяцев после закрытия статуса, а также в каждом из трех месяцев выполнявшие требования к личной закупке согласно статусу, получают вознаграждение 5000 у.е. (в местной валюте).



Денежные выплаты

Примечание:

1. Под месяцем повышения статуса следует понимать месяц, в котором данный дистрибьютор получил статус 7*, а не месяц выполнения условий присвоения статуса.
2. Для дистрибьюторов, получивших статус 7* в июне 2016 года, срок аттестации продлевается до августа 2016 года.



МОТИВАЦИОННАЯ
ПРОГРАММА 2015-2016



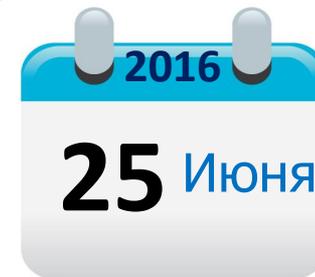
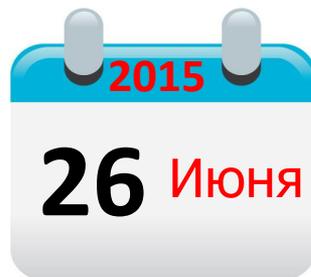
Вознаграждение «ТУРИСТИЧЕСКАЯ ПОЕЗДКА»

МОТИВАЦИОННАЯ
ПРОГРАММА 2015-2016



Вознаграждения для дистрибьюторов 6* «Туристическая поездка» (1000 у.е.)

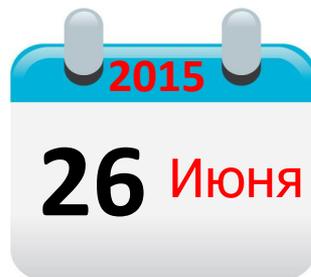
Условия аттестации:



Дистрибьюторы, закрывшие статус 6* в аттестационный период, обладающие **новым боковым объемом продаж, равным 10 000 PV**, накопленным в течение месяца закрытия и двух месяцев после закрытия статуса, а также в каждом из трех месяцев выполняющие требования к личной закупке согласно статусу, получают вознаграждение в виде туристической поездки в Китай (1000 у.е. в местной валюте).



Вознаграждения для дистрибьюторов 6* «Туристическая поездка» (1000 у.е.)



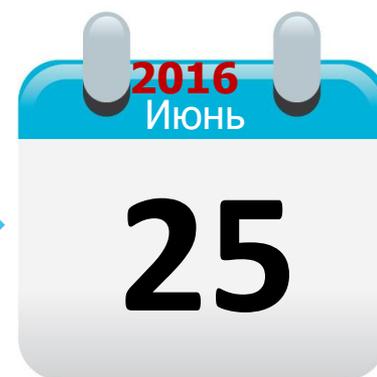
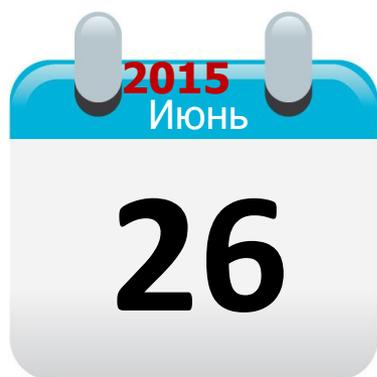
Примечание:

1. Из дистрибьюторов, выполнивших условия для получения данного вознаграждения, каждые 3 месяца будут формироваться группы.
2. Для дистрибьюторов, получивших статус 6* в июне 2016 года, срок аттестации продлевается до августа 2016 года.



Вознаграждение для дистрибьюторов 7*, 8*,
«Бронзовых Львов», «Серебряных Львов»
«Выездной туристический семинар» (2400 у.е.)

Два периода аттестации:





Вознаграждение для дистрибьюторов 7*, 8*, «Бронзовых Львов», «Серебряных Львов» «Выездной туристический семинар» (2400 у.е.)

Участники аттестации:

Первый период аттестации: дистрибьюторы 7*, 8*, «Бронзовые Львы», «Серебряные Львы» на декабрь 2015 года.

Второй период аттестации: дистрибьюторы 7*, 8*, «Бронзовые Львы», «Серебряные Львы» на июнь 2016 года (дистрибьюторы, соответствующие условиям аттестации в первом периоде, не могут принять участие во втором периоде аттестации).



Вознаграждение для дистрибьюторов 7*, 8*, «Бронзовых Львов», «Серебряных Львов» «Выездной туристический семинар» (2400 у.е.)

Условия аттестации:

- В аттестации могут принимать участие только дистрибьюторы, выполнявшие требования к обязательной личной закупке для своего статуса в течение аттестационного периода.
- Новый боковой объем продаж, накопленный в одном из двух аттестационных периодов, у дистрибьюторов 7* должен составлять 60 000 PV.
- Новый боковой объем, накопленный в одном из двух аттестационных периодов, у дистрибьюторов 8*, «Бронзовых Львов», «Серебряных Львов» должен составлять 150 000 PV.

Дистрибьюторы, соответствующие данным условиям, получают вознаграждение – «Выездной туристический семинар» (2400 у.е. в местной валюте).



Вознаграждение для дистрибьюторов 7*, 8*,
«Бронзовых Львов», «Серебряных Львов»
«Выездной туристический семинар» (2400
у.е.)

Примечание:

Дистрибьюторы, выполнившие условия аттестации в первом периоде, примут участие в «Выездном туристическом семинаре» в Испании. Дистрибьюторы, выполнившие условия аттестации во втором периоде, примут участие в «Выездном туристическом семинаре» в Индонезии.



МОТИВАЦИОННАЯ
ПРОГРАММА 2015-2016



Вознаграждение «ПРЕСТИЖНЫЙ АВТОМОБИЛЬ»

МОТИВАЦИОННАЯ
ПРОГРАММА 2015-2016



МОТИВАЦИОННАЯ
ПРОГРАММА 2015-2016



Вознаграждение «Престижный автомобиль»





Вознаграждение «Престижный автомобиль»

Участники аттестации:

- Дистрибьюторы 8*, «Бронзовый Лев», имевшие эти статусы до начала действия программы.
- Дистрибьюторы 8*, «Бронзовый Лев», «Серебряный Лев», достигшие этих статусов в период аттестации.



Вознаграждение «Престижный автомобиль»

Количество автомобилей для награждения:

Максимальное количество аттестованных участников (количество «автомобилей» для награждения) – 60.

Выплата вознаграждения «Престижный автомобиль» проходит в два этапа: на основании результатов аттестации в декабре 2015 года выдается вознаграждение на 20 «автомобилей», на 40 «автомобилей» вознаграждение выдается после завершения периода аттестации.



Вознаграждение «Престижный автомобиль»

Способ подсчета баллов:

Структуры прямых подчиненных дистрибьюторов сортируются в соответствии с ежемесячным объемом целой сети (ОЦС) в PV соответствующего отчетного месяца:

- За структуру с самым большим ОЦС за месяц, определенным в PV, в отчетном месяце баллы не начисляются.
- За структуру с ОЦС за месяц, занявшим 2-е место в этом месяце, начисляются баллы – 20 % от ОЦС этого месяца.
- За структуру с ОЦС за месяц, занявшим 3-е место в этом месяце, начисляются баллы – 30 % от ОЦС этого месяца.
- За структуру с ОЦС за месяц, занявшим 4-е место в этом месяце, начисляются баллы – 50 % от ОЦС этого месяца.
- За ОЦС прочих структур начисляются баллы – 80 % от ОЦС этого месяца.

Вышеперечисленные баллы складываются, что и составляет сумму баллов дистрибьютора в этом месяце.



Вознаграждение «Престижный автомобиль»

Условия аттестации:

- а) Применяется метод рейтинга по баллам, баллы подсчитываются 1 раз в месяц.
- б) Дистрибьюторы, выполнившие требования к обязательной личной закупке и боковому объему продаж для своего статуса, в тот же месяц получают баллы.
- в) Если в период аттестации дистрибьютор на протяжении трех месяцев не выполнял требования к обязательной личной закупке и боковому объему продаж, он выбывает из рейтинга.



Вознаграждение «Престижный автомобиль»

- г) Дистрибьюторы, закрывшие статус дистрибьютора 8* с почетным званием «Серебряный Лев» в период аттестации, получают приоритетное право на получение вознаграждения «Престижный автомобиль».
- д) Дистрибьюторы 8* и «Бронзовые Львы» формируют рейтинг согласно сумме баллов. После окончания аттестационного периода дистрибьюторы, занимающие первые места, также получают приоритетное право на получение вознаграждения «Престижный автомобиль».
- е) Дистрибьюторам, которые в период аттестации закрыли статус 8*, независимо от месяца закрытия статуса, баллы начисляются за весь период аттестации.



Вознаграждение «Престижный автомобиль»

Примечание:

1. Дистрибьюторы получают вознаграждение «Престижный автомобиль» в следующем месяце после завершения первого и второго этапов аттестационного периода (I этап: 26 июня – 25 декабря 2015 года, II этап: 26 декабря 2015 года – 25 июня 2016 года).



Вознаграждение «Престижный автомобиль»

2. Дистрибьюторы, получившие почетное звание до начала периода аттестации и не получившие вознаграждение «Престижный автомобиль» по Маркетинг-плану (включая дистрибьюторов, у которых в данный момент производятся или уже были произведены вычеты), могут принять участие в аттестации.



Вознаграждение «Престижный автомобиль»

3. Дистрибьюторы, получившие ранее вознаграждение «Престижный автомобиль» по Маркетинг-плану, не могут принимать участие в данной номинации.



МОТИВАЦИОННАЯ
ПРОГРАММА 2015-2016

*ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАЦИИ «ТЯНЬШИ»
г-н Ли Цзиньюань*



МОТИВАЦИОННАЯ
ПРОГРАММА 2015-2016

МОТИВАЦИОННАЯ ПРОГРАММА 2015-2016