

«ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ» ПО МОТИВАЦИОННОЙ ПРОГРАММЕ 2015–2016



Вопрос №1



ВОПРОС: С какой целью разработана данная Мотивационная программа?

ОТВЕТ: Данная мотивационная программа направлена на стимулирование быстрого развития дистрибьюторов от 3* и выше. А также для стимулирования дистрибьюторов к быстрому росту, участию в выездных мероприятиях, получению премии «Престижный автомобиль» и других дополнительных денежных вознаграждений.



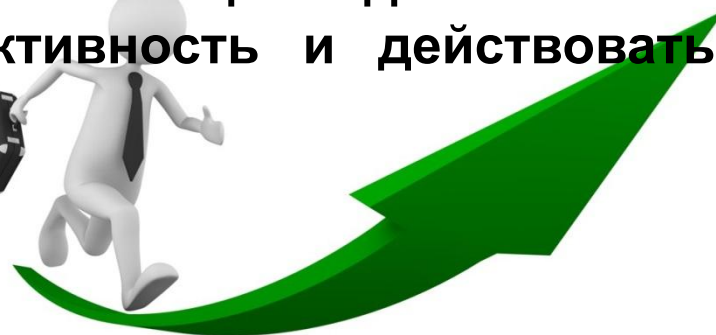
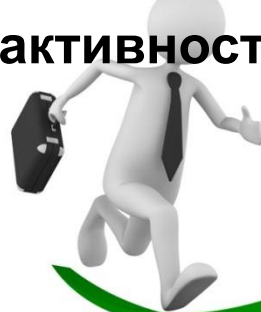
Вопрос №2



ВОПРОС: Если у «старого» дистрибьютора до начала аттестационного периода было 700 PV, должен ли он оставшиеся ему до закрытия 4* 300PV выполнить в течение определенного периода?

ОТВЕТ: Уже существующему дистрибьютору оставшийся объем нужно выполнить в течение всего аттестационного периода. Также, по накопительной системе, старому дистрибьютору разрешается выполнить льготные условия по достижению статуса 5* (личный накопительный объем 5000 PV). Но для того, чтобы дистрибьютор мог претендовать на как можно большее кол-во номинаций и дополнительных выплат - следует проявлять активность и действовать как можно быстрее.

4,5



Вопрос №3



ВОПРОС: Согласно условиям повышения статуса мотивационной программы, если в период аттестации личный накопленный объем продаж дистрибьютора достиг 5000 PV, данный дистрибьютор получает статус дистрибьютора 5*. Означает ли это, что новый дистрибьютор или дистрибьютор, зарегистрировавший свой ID-номер до начала аттестационного периода смогут в течение всего срока действия мотивационной программы 2015-2016г. достичь суммы накопительного личного объема 5000PV и получить статус 5*?

ОТВЕТ: Да.



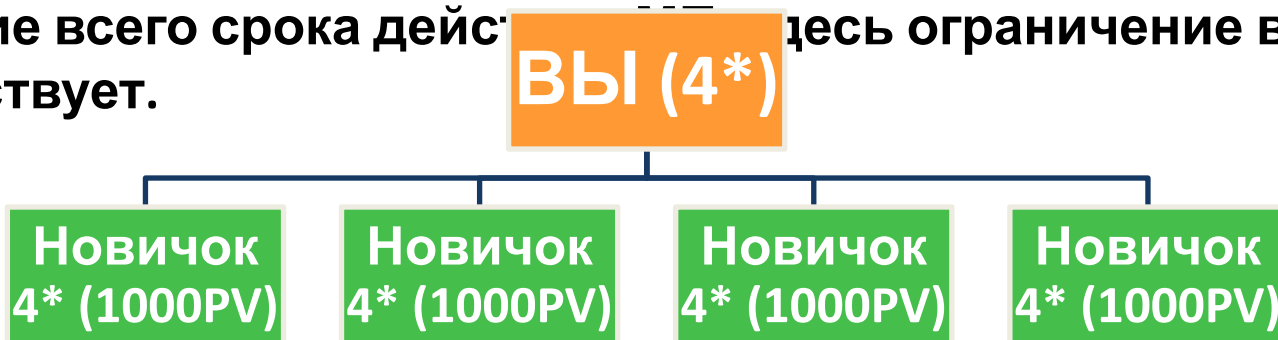
АНТИКРИЗИСНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Вопрос №4



ВОПРОС: Новичок 4* или дистрибьютор, имевший статус 4* до начала аттестационного периода, чтобы получить 5* по структурному принципу должен пригласить еще 4х дистрибьюторов 4* в течении 3-х месяцев?

ОТВЕТ: Он может пригласить 4х дистрибьюторов, каждый из которых должен закрыть статус в течение 3х месяцев (с минимальным объемом 1000PV). Т.е. все четыре приглашенных дистрибьютора должны быть номинантами данной мотивационной программы по льготному получению статуса 4*. Но приглашение дистрибьюторов можно производить в течение всего срока действия программы, здесь ограничение в 3 месяца отсутствует.



Вопрос №5



ВОПРОС: Если коротко, то каковы отличия по льготному закрытию статусов 4*, 5*, 6* данной мотивационной программы от предыдущей?

ОТВЕТ:

4*: Новички 4* могут выполнить 1000PV личного объема за 3 месяца, а не за 1.



5*: Новички 5* могут выполнить 5000PV личного объема за весь срок аттестационного периода (26.06.2015-25.06.2016), а не за 3 месяца.



6*: Отличий нет.



Вопрос №6



ВОПРОС: В МП есть пункт: дистрибьюторы со статусом 3* и выше, лично мотивировавшие новичка заключить договор и в том же месяце закрыть статус 3*, получают вознаграждение, равное 15 у.е. Когда будет выплачено данное вознаграждение?

ОТВЕТ: Если дистрибьютор оформил с компанией договор как ИП или как физ. лицо – вознаграждение будет перечислено в следующем месяце.

БОНУС!

Вопрос №7



ВОПРОС: Могу ли я, воспользовавшись условиями программы, получать вознаграждение за каждого привлеченного лично новичка 3* (15 у.е.) в течение всего срока действия мотивационной программы?

ОТВЕТ: Нет. Мы хотели бы дополнительно обратить ваше внимание: период действия этого предложения - 6 месяцев! С 26.06.2015-25.12.2015.



**ОГРАНИЧЕН
ИЕ**



Вопрос №8



ВОПРОС: Я выполнил условия действующей программы по требованию к суммарному боковому объему продаж. Однако из-за невнимательности не сделал обязательную закупку в одном из месяцев. Могу ли я исправить ситуацию?

ОТВЕТ: К сожалению, нет. Мотивационная программа – это математическая модель, которая не предусматривает исключений. Уважаемые дистрибьюторы, пожалуйста, будьте внимательны! Корректировок результатов производиться не будет.



Вопрос №9



ВОПРОС: Для различных номинаций Мотивационной программы 2015-2016г. где есть требования к выполнению нового бокового объема продаж, засчитываются ли объемы, выполненные в любой стране?

ОТВЕТ: Да.



Вопрос №10



ВОПРОС: Нужно ли претендентам программы по номинациям, связанным с денежными выплатами и требованиям к суммарному боковому объему, выполнять требование к боковому объему по маркетинг-плану для своего статуса в каждом из 3-х месяцев?

ОТВЕТ: Нет, но в каждом из трех месяцев аттестационного периода должна быть совершена обязательная закупка, соответствующая вашему статусу и суммарный боковой объем за 3 месяца должен соответствовать условиям номинации. Выполнение требований по боковому объему для своего статуса будет иметь значение только для получения вознаграждения по марк .

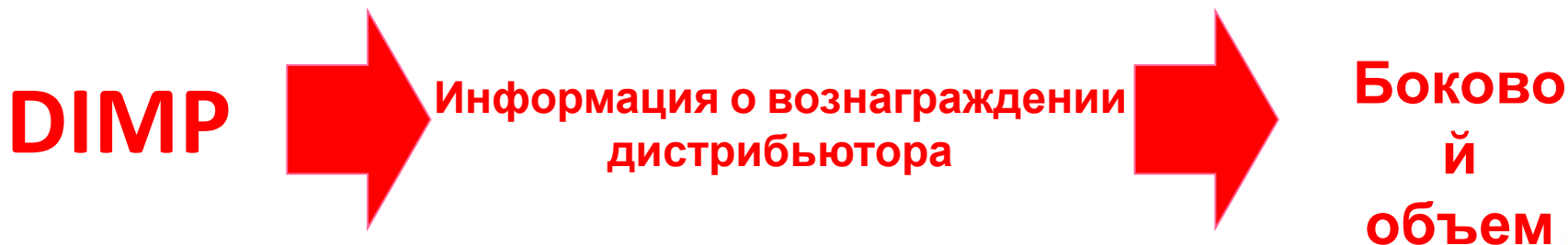


Вопрос №11



ВОПРОС: Подскажите, как я могу найти в DIMP данные по новому боковому объему?

ОТВЕТ: В модуле системы DIMP «Информация о вознаграждении дистрибьютора», выбрав интересующий вас месяц и записав для себя данные о боковом объеме, последовательно переключая периоды, можно получить результат, путем сложения отображаемых показателей.



Вопрос №12



ВОПРОС: В разделе «Денежные премии» для дистрибьюторов 7* (5000 у.е.) есть примечание «Под месяцем повышения статуса следует понимать месяц, в который данный дистрибьютор получил статус 7*, а не месяц выполнения условий аттестации.» Что имеется в виду? Приведите пример.

ОТВЕТ: Согласно маркетинг-плану компании статусы от 7* и выше присваиваются в следующем месяце после выполнения условий.

Например: дистрибьютор выполнил условия получения статуса 7* в 201508. Если он хочет получить 5000 у.е. по мотивационной программе, его суммарный боковой объем 201509-201511 должен составить 5000 у.е.

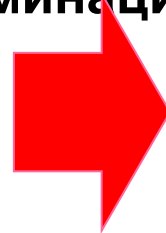


Вопрос №13



ВОПРОС: Я планирую закрыть статус 7* в рамках аттестационного периода и выполнить боковой объем 20000PV в течение 3х месяцев, считая месяц присвоения статуса и получить вознаграждение 5000 у.е. Допустим, во втором месяце, в одной моей ветке дистрибьютор также выполняет условия присвоения статуса 7*. Как в этом случае будет считаться боковой объем для меня?

ОТВЕТ: Т.к. с 7* статус присваивается на следующий месяц после выполнения условий – в упомянутом вами втором месяце данный объем будет считаться для вас боковым, но в 3м месяце объем структуры данного дистрибьютора не будет браться в расчет для этой номинации (останет быть боковым).



Вопрос №14



ВОПРОС: Если дистрибьютор получил статус 6* в ИЮЛЕ 2015г. и его суммарный боковой объем в период с 07.2015 по 09.2015 составил 10000PV, сможет ли он получить премию 1000 у.е. по номинации «Туристическая поездка»?

ОТВЕТ: Да, сможет. Но нельзя забывать о необходимости выполнения требований к обязательной личной закупке.



Вопрос №15



ВОПРОС: Я выполнил условия по номинации «Туристическая поездка» (1000 у.е.) для дистрибьюторов 6*, когда я смогу получить вознаграждение?

ОТВЕТ: Вознаграждение вы можете получить после подтверждения ваших намерений участвовать в поездке.



Вопрос №16



ВОПРОС: Можно ли будет получить вознаграждения 1000 у.е., 2400 у.е., не принимая участие в поездках?

ОТВЕТ: Нет.



Вопрос №17



ВОПРОС: Если дистрибьютор выполняет номинацию «Туристическая поездка», то поездку в Китай, Испанию или Индонезию ему оплачивает компания?

ОТВЕТ: Хотелось бы обратить внимание, что компания оплачивает только заявленные в программе суммы (1000 у.е. и 2400 у.е.). Если стоимость поездки будет превышать указанные суммы, номинант несет расходы за счет собственных средств.

**ТОЛЬКО
СУММЫ
ВОЗНАГРАЖДЕН
ИЙ!**

Вопрос №18



ВОПРОС: Где и как дистрибьютор сможет контролировать свое место в рейтинге?

ОТВЕТ: Компания будет регулярно информировать дистрибьюторов.



Вопрос №19



ВОПРОС: Данные о месте в рейтинге, доступные для ознакомления – это актуальная информация на текущий момент или на момент закрытия предыдущего отчетного периода?

ОТВЕТ: Информация будет предоставляться на момент закрытия предыдущего отчетного периода.



Вопрос №20



ВОПРОС: Я собираюсь последовательно выполнить условие номинаций «Туристическая поездка», «Выездной туристический семинар», а также претендовать на получение вознаграждения «Престижный автомобиль». Смогу ли я получить все перечисленные премии?

ОТВЕТ: Да.



Вопрос №21



ВОПРОС: Ограничено ли число дистрибьюторов, которые могут получить вознаграждение 1000у.е., 2400у.е., 5000у.е., «Престижный автомобиль» 25000у.е.?

ОТВЕТ: 1000у.е., 2400у.е., 5000у.е. – не ограничено. 25000у.е. – ограничено (всего 60 номинантов).



Вопрос №22



ВОПРОС: Когда можно будет получить вознаграждения: 1000 у.е., 2400 у.е., 5000 у.е. и 25000 у.е.?

ОТВЕТ:

1000 у.е. – так как группы для поездки в Китай будут формироваться каждые 3 месяца. Данное вознаграждение также будет выплачиваться 1 раз в 3 месяца.

2400 у.е. – вознаграждение будет выдаваться дважды. Перед поездкой в Испанию для выполнивших условие первого полугодия и перед поездкой в Индонезию для номинантов по второму полугодю.

5000 у.е. – вознаграждение будет выдаваться на следующий месяц после выполнения условий данной номинации.

25000 у.е. – 20 дистрибьюторов получат данное вознаграждение в январе 2016г. 40 дистрибьюторов получат вознаграждение в июле 2016г.





ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ!



**И ДОБИВАЙТЕСЬ
УСПЕХА!!!**