

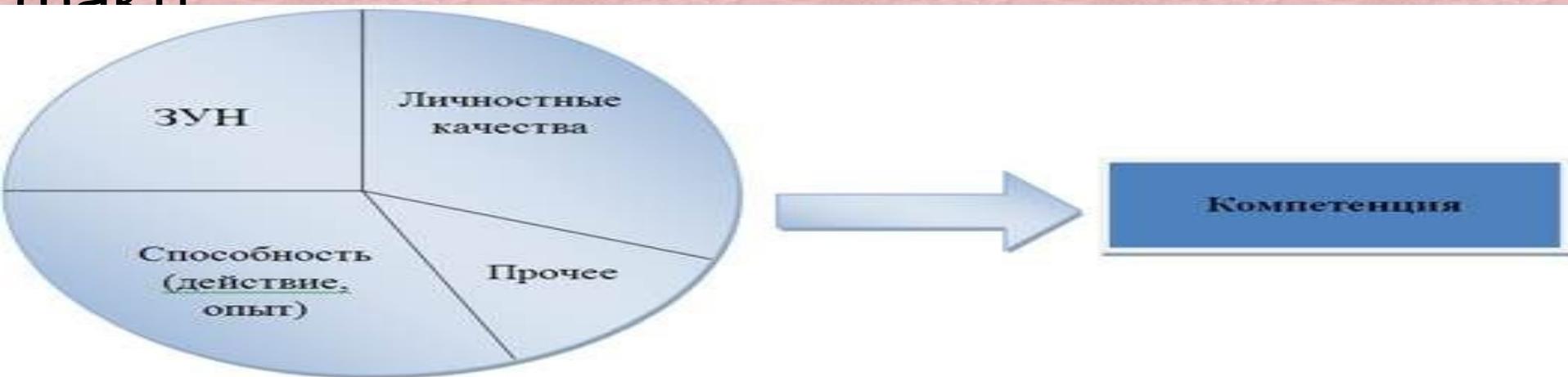


СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНЫХ СТРУКТУР СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА!

ЗАЧЕМ НУЖНО ЗНАТЬ О ДРУГИХ?

1. Знания – есть первооснова успешной реализации человека в осуществлении любой профессиональной деятельности.

Прежде чем стать врачом, космонавтом, водителем – надо учиться! Это бесспорный факт!



ТРИ ПРАВИЛА ПОБЕДИТЕЛЯ

Тот, кто знает противника и знает себя, не окажется в опасности и в ста сражениях.

Тот, кто не знает противника, но знает себя, будет то побеждать, то проигрывать.

Тот, кто не знает ни врага, ни себя, неизбежно будет разбит в каждом сражении.



ЧТО МЫ ЗНАЕМ О
ДРУГИХ?

«Я же не знаю суть
***** и *****, как они
работают, что
предлагают своим
клиентам?»

ЧТО МЫ ЗНАЕМ О ДРУГИХ?

"я же не знаю суть эивона и орифлейма, как они работают, что предлагают своим клиентам?"

Вы знаете наверняка Б.Гейтса и его знаменитую фразу " Кто владеет информацией - тот владеет миром!"

То что вы не знаете о маркетинге других компаний - это не только снижает уровень заинтересованности клиента, но и также существенно снижает потенциал его желания продолжать диалог!

Наоборот! Политику других сетевых компаний знать необходимо, знать и уметь проводить четкие грани меду политикой нашей компании и иными! Потому что проводя эти разграничения - оперируя знаниями полученными в результате анализа "того что у них и того что у нас" мы сможем вывести клиента на логическое умозаключение что "у нас то лучше" .Примеров тому множество!

ЧТО МЫ ЗНАЕМ О ДРУГИХ?

Именно поэтому, сегодня с вами мы разберем наиболее актуальные вопросы связанные с деятельностью других сетевых компаний!

Это будет сделано нами, не для того что бы найти изъяны других компании и высмеять их – ни в коем случае!

Это прежде всего необходимо, что бы каждый из вас, научился встречать представителей других сетевых компаний, научился грамотно парировать их попытки переманивания и вовлечения в другие сетевые компании, но также, для того, что бы вы смогли четко, внятно и в доступной форме дать представление вашему потенциальному собеседнику о том, какую разницу вы видите в деятельности их и нашей компании, в чем существенные и незначительные отличия, тем самым, предоставив возможность осуществления объективного выбора для вашего собеседника стороны для дальнейших действий!

Общая информация

	Oriflame 	Avon 	Faberlic 	Mary Kay 	Amway 	Zepter 	NSP 
год основания	1967 (47 лет)	1886 (128 лет)	1997 (17 лет)	1963 (51 год)	1959 (55 лет)	1986 (28 лет)	1972 (42 года)
страна	Швеция	США	Россия	США	США	Австрия	США
производство	Швеция Индия Китай Польша Россия 6 фабрик	США, Китай Россия Германия Чехия Польша Италия Великобритания 16 фабрик	Россия Узбекистан 2 фабрики	США Китай 2 фабрики	США Бельгия Вьетнам	Германия Италия Швейцария 7 заводов	США Германия



	Oriflame	Avon	Faberlic	Mary Kay	Amway	Zepter	NSP
							
кол-во стран	63	Более 100	20	35	90	40	50 (70)
Кол-во консультантов	более 3 млн	около 6 млн	около 1 млн	2 млн	3 млн	130 тыс	около 2 млн
в России	1992	1993 (1995)	1997	1993	2005	1993	1999



Продукция

	Oriflame	Avon	Faberlic	Mary Kay	Amway	Zepter	NSP
							
Ассортимент	больше 1000	больше 1500	больше 1000	больше 1000	около 450	около 500	около 1000
Натуральность продуктов	2/0,98	2/0,95	2/1,07	2/0,89	2/0,54	2/0,52	2/0,26
<p>Номер поколения – наличие в составах препаратов консервирующих биоцидных добавок и их природу: 4 – отсутствие консервантов 3 – наличие природных консервирующих систем 2 – химически синтезированные биоцидные консерванты</p> <p>Критерий химизации (Кх) для каждого вида продукции представляют собой соотношение количества химически синтезированных ингредиентов и количества натуральных компонентов:</p>							
тестирование на животных	нет	да	нет (с 2011)	да	нет	нет	нет

тестирование на животных

PETA

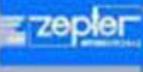
PEOPLE FOR THE ETHICAL TREATMENT OF ANIMALS

	Oriflame	Avon	Faberlic	Mary Kay	Amway	Zepter	NSP
							
бизнес 	МЛМ, передается по наследству	2ур. маркетинг	МЛМ, передается по наследству	только женщины	Млм, передается по наследству	по найму (не перед по наследству)	МЛМ
презентация	легко	легко	средне (чист ср-ва)	средне	сложно, долгосрочн использова ние	сложно, долгосрочн использова ние	легко
цена 	доступно	доступно	доступно	дорого	дорого	оч дорого	доступно
вступительны й взнос 	2 \$; бесплатно в акции	бесплатно	бесплатно	150 \$	40 \$	от 100 \$ +экзамен	1 \$

\$ БИЗНЕС \$

	Oriflame	Avon	Faberlic	Mary Kay	Amway	Zepter	NSP
							
мако % вознаграждени я	22%	12%	23%	13%	21%	23%	15%
директорский объем	5200\$	4600\$	4300 \$	5500\$	18000 \$		12000\$
обязательная закупка (при достижении лидерского уровня)	от 50\$ до 150 \$	от 35 \$ до 80 \$	70 \$	60\$	120\$ (340 \$)		40 \$
обязательное кол-во чел для получ комисс. вознагражд	нет	75 чел+ 3 рег обязательно	нет	25 чел	нет	нет	нет

\$ БИЗНЕС \$

	Oriflame 	Avon 	Faberli 	Mary Kay 	Amway 	Zepter 	NSP 
Работа онлайн	есть	нет, все через координатора	есть (только по своему региону)	нет	нет	нет	нет
Пассивный доход	Есть (лидерские бонусы без ПГ)	Нет (обяз реги)	Нет (отрыв около 1000 уе)	Нет (отрыв около 5000 уе)	Есть – лидерское вознаграждение от группового V продаж	нет	Нет боковой V обязательно 700-2000\$



Лестница Успеха Faberlic



СТАРШИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДИРЕКТОР

Двадцать одна 23% группа в первой линии
Средний годовой доход члена Международной Команды: 5 млн. руб.
Плюс Квалификационный Бонус: 31 500 EUR
Плюс Бонус Развития
Участие в Международных Конференциях
Драгоценная брошь Старшего Международного Директора

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДИРЕКТОР

Восемнадцать 23% групп в первой линии
Средний годовой доход члена Международной Команды: 5 млн. руб.
Плюс Квалификационный Бонус: 27 000 EUR
Плюс Бонус Развития
Участие в Международных Конференциях
Драгоценная брошь Международного Директора

СТАРШИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Пятнадцать 23% групп в первой линии
Средний годовой доход члена Международной Команды: 5 млн. руб.
Плюс Квалификационный Бонус: 22 500 EUR
Плюс Бонус Развития
Участие в Международных Конференциях
Драгоценная брошь Старшего Национального Директора

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Двенадцать 23% групп в первой линии
Средний годовой доход члена Международной Команды: 5 млн. руб.
Плюс Квалификационный Бонус: 18 000 EUR
Плюс Бонус Развития
Участие в Международных Конференциях
Драгоценная брошь Национального Директора

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

Тридцать 23% «Бриллиантовых» ветвей в первой линии
Средний годовой доход: 12 млн. руб.
Плюс Квалификационный Бонус: 1 000 000 EUR
Плюс Бонус Развития
Участие в Международных Конференциях
Драгоценная брошь Генерального Партнера

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПАРТНЕР

Двадцать четыре 23% группы в первой линии, из них 24 – «Бриллиантовые» ветви
Средний годовой доход члена Партнерской Команды: от 10 млн. руб.
Плюс Квалификационный Бонус: 750 000 EUR
Плюс Бонус Развития
Участие в Международных Конференциях
Драгоценная брошь Международного Партнера

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

Двадцать четыре 23% группы в первой линии, из них 18 – «Бриллиантовые» ветви
Средний годовой доход члена Партнерской Команды: от 10 млн. руб.
Плюс Квалификационный Бонус: 350 000 EUR
Плюс Бонус Развития
Участие в Международных Конференциях
Драгоценная брошь Национального Партнера

УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР

Двадцать четыре 23% группы в первой линии, из них 12 – «Бриллиантовые» ветви
Средний годовой доход члена Партнерской Команды: от 10 млн. руб.
Плюс Квалификационный Бонус: 250 000 EUR
Плюс Бонус Развития
Участие в Международных Конференциях
Драгоценная брошь Управляющего Партнера

СТАРШИЙ ПАРТНЕР

Двадцать четыре 23% группы в первой линии, из них 6 – «Бриллиантовые» ветви
Средний годовой доход члена Партнерской Команды: от 10 млн. руб.
Плюс Квалификационный Бонус: 150 000 EUR
Плюс Бонус Развития
Участие в Международных Конференциях
Драгоценная брошь Старшего Партнера

ПАРТНЕР

Двадцать четыре 23% группы в первой линии
Средний годовой доход члена Партнерской Команды: от 10 млн. руб.
Плюс Квалификационный Бонус: 100 000 EUR
Плюс Бонус Развития
Участие в Международных Конференциях
Драгоценная брошь Партнера

Звание	ЛО (Балл)	ОЛГ (Балл)	Количество в 23% групп в 1-й линии	Из них Бриллиантов от ветвей	Размер ОС (%)	Единовременный Квалификационный бонус, руб.
Привилегированный покупатель	-	менее 100		-	0%	-
Консультант	50	100	-	-	3%	-
Старший Консультант	50	200	-	-	6%	-
Лидер	50	600	-	-	9%	-
Старший Лидер	50	1000	-	-	12%	-
Вице-директор	50	1500	-	-	15%	-
Старший Вице-директор	50	2000	-	-	19%	-
Кандидат в Директора	50	3000	-	-	23%	-



✓  Николай 18:39 17 сентября
Доброго дня Вам, Ксана! Расскажите поподробнее о работе?!

✓  Ксана 18:54  
Николай, добрый вечер! Предлагаю вам посмотреть короткое видео о нашем проекте) Там все очень просто рассказывают. А если заинтересует, то жду ваши дальнейшие вопросы! 😊👍
<https://www.youtube.com/watch?v=TgjDCRdDEJE>

✓  Николай 18:56
А вы сами можете меня просветить!? Ведь если я верно понимаю это же сетевой. Мне хотело бы видеть и общаться с лидером структуры. Если вы мне предлагаете видео, я так понимаю вы не лидер. Я могу узнать кто вас пригласил в этот бизнес? Быть может я у него найду задатка лидера и мне станет интересно работать!?

✓  Николай 19:20
Видимо нет.... Спасибо. Я очень рассчитывал...

✓  Ксана 19:35
Знаете, Николай, мне не жаль вам сказать нашего лидера) Работаете с ним 😊 Николай Андрейко. Ищите его сами, если вы такой умный. Он с Украины. А наши российские лидеры - Анна и Антон Кононовы. Просто любой лидер отправит вас к консультанту - т.е. ко мне 😊

Удачи))

 Перейти в конец истории



Николай 19:38

Я понял! Ну раз мне все равно к вам возвращаться как вы говорите, быть может вы расскажете мне о действительном бизнесе в партнерстве с вашей компанией?!



Ксана 19:39

А вы видео внимательно смотрели? Там все рассказывают)



Николай 19:40

Я понял! У вас на меня нет времени.... Извините! Но я действительно искал лидера.... Которому не лень будет заниматься партнером! Я так понимаю система обучения в фаберлик на высоком уровне! Извините за потраченное время!



Ксана 19:42

Я просто посмотрела вашу страницу. Вы хотите узнать наши методы работы? Вы ведь уже работаете в сетевом, разве нет? Наше обучение только для членов проекта 😊



Николай 19:47

Я хотел узнать не методы вашей работы (о некоторых я уже узнал) - вы правы лишь в одном - я действительно в сетевом и я этого не скрываю) Я хотел узнать условия которые предлагают в вашей компании от лица которое ее представляет!!!! Это гораздо важнее! Ведь к примеру насколько я понял листрибьютерская скидка в компании 20% верно? То есть (↓ Перейти в конец истории) надо продать на пять?! Верно?!

Эта компания на рынке более 20 лет. Это Российская компания, чем очень гордятся консультанты. Маркетинг план и картинка карьерной лестницы до боли напоминают маркетинг план компании Орифлейм.

Но дьявол – в деталях. Компания платит премии при достижении консультантом определенных Директорских званий.

Премии в рублях – за закрытие звания Директор, выплачивается 55т.р. Обязательный товароборот – 50 баллов. При этом 1 балл стоит 80 рублей. Итого, обязательная закупка для начисления зарплаты – 4000руб. Директорский товароборот составляет более 400 000рублей. В компании СУЩЕСТВУЕТ план по рекрутированию приоритетно в первую линию.

На любом Директорском уровне должен быть отрыв. Если у консультанта 2 выращенных директора в первой линии, то, чтобы получать доход с этих структур – нужно, чтобы была дополнительная растущая группа с товароборотом 1000 баллов (80 000р). На любом уровне предусмотрен отрыв. Если СУПЕР-Директор не имеет личную группу, то в данном каталоге, он и не получит зарплату. То есть компания не предусмотрела для своих консультантов возможность пассивного заработка.

Так же, при невыполнении плана по рекрутированию, компания

БОНУС МАТЕРИНСТВА И УСЫНОВЛЕНИЯ

Бонус материнства и усыновления выплачивается

Консультантам при выполнении следующих условий:

- на момент рождения ребенка Консультант находится в звании Вице-Директора (это наши 17%) и выше (ОЛГ от 1 500 баллов, уровень скидок 15%-23%) минимум 8 периодов из 17 последних;
- выплаты осуществляются на каждого родившегося ребенка 17 раз в течение года с момента рождения ребенка (ЛО Консультанта не менее 50 Баллов).

Сумма Бонуса материнства и усыновления для детей, рожденных со 2 марта 2015 года установлена:

Таким образом, сумма Бонуса материнства и усыновления может составить:

680 рублей в год (40 рублей за расчетный период), если в семье появился первый ребенок;

1360 рублей в год (80 рублей за расчетный период), если в семье появляется второй, третий и следующие дети.

<https://faberlicby.ru/marketing-plan-faberlic>

Лестница Успеха Орифлэйм

ДВАЖДЫ БРИЛЛИАНТОВЫЙ ДИРЕКТОР

Давать 21% группы в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 годов.
Средний доход за год (месяц): 3 000 000 руб. (250 000 руб.)

Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата \$10 000;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой и Бриллиантовой конференциях;
- значок и многое другое.

СТАРШИЙ БРИЛЛИАНТОВЫЙ ДИРЕКТОР

Восемь 21% групп в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 годов.
Средний доход за год (месяц): 2 400 000 руб. (200 000 руб.)

Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата \$8 000;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой и Бриллиантовой конференциях;
- значок и многое другое.

БРИЛЛИАНТОВЫЙ ДИРЕКТОР

Шесть 21% групп в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 годов.
Средний доход за год (месяц): 1 800 000 руб. (150 000 руб.)

Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата \$6 000;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой конференциях;
- значок и многое другое.

САПФИРОВЫЙ ДИРЕКТОР

Четыре 21% группы в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 годов.
Средний доход за год (месяц): 1 200 000 руб. (100 000 руб.)

Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата \$4 000;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой конференции;
- значок и многое другое.

СТАРШИЙ ЗОЛОТОЙ ДИРЕКТОР

Три 21% группы в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 годов.
Средний доход за год (месяц): 900 000 руб. (75 000 руб.)

Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата \$3 000;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой конференции;
- значок и многое другое.

ЗОЛОТОЙ ДИРЕКТОР

Две 21% группы в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 годов.
Средний доход за год (месяц): 600 000 руб. (50 000 руб.)

Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата \$2 000;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой конференции;
- значок и многое другое.

ДИРЕКТОР

Соответствие квалификации Старшего Менеджера в течение 8 любых каталожных периодов из 17 годов.
Средний доход за год (месяц): 300 000 руб. (25 000 руб.)

Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата \$1 000;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в семинаре Директоров;
- значок и многое другое.

СТАРШИЙ МЕНЕДЖЕР

Три варианта:
- минимум 7500 баллов бонуса;
- минимум 3000 баллов бонуса в персональной группе и еще 21% группа в первом уровне;
- две и более 21% группы в первом уровне.
Средний доход за год (месяц): 250 000 руб. (20 800 руб.)

Дополнительные привилегии:
- возможность участия в семинаре Директоров;
- значок и многое другое.

МЕНЕДЖЕР

Консультативная обьявка о доходах которого составляет 12,18%.
Дополнительные привилегии:
- соответствующий уровень значков.

КОНСУЛЬТАНТ

Каждый партнер компании Орифлэйм, чья обьявка о доходах составляет 0-5%.
Дополнительные привилегии:
- неоплаченная группа;
- Стартовая программа;
- привлечение бизнес-Класса.

СТАРШИЙ МЕНЕДЖЕР

МЕНЕДЖЕР

КОНСУЛЬТАНТ

\$1 000 000

\$400 000

\$300 000

\$200 000

\$100 000

\$42 000

\$36 000

\$30 000

\$24 000

\$10 000

\$8 000

\$6 000

\$4 000

\$3 000

\$2 000

\$1 000

БРИЛЛИАНТОВЫЙ ПРЕЗИДЕНТ
Давать четыре 21% группы в первом уровне / давать четыре бриллиантовые ветви наиск в течение 8 любых каталожных периодов из 17 годов.
Средний доход члена Президентской команды за год (месяц): от 9 000 000 руб. (750 000 руб.)
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата \$1 000 000;
- поездки в бизнес-класс;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой, Бриллиантовой и Исполнительной конференциях;
- значок и многое другое.

САПФИРОВЫЙ ПРЕЗИДЕНТ
Давать четыре 21% группы в первом уровне / возмещать бриллиантовые ветви наиск в течение 8 любых каталожных периодов из 17 годов.
Средний доход члена Президентской команды за год (месяц): от 9 000 000 руб. (750 000 руб.)
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата \$400 000;
- автомобиль Volvo XC90 в подарок;
- поездки в бизнес-класс;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой, Бриллиантовой и Исполнительной конференциях;
- значок и многое другое.

ЗОЛОТОЙ ПРЕЗИДЕНТ
Давать четыре 21% группы в первом уровне / давать четыре бриллиантовые ветви наиск в течение 8 любых каталожных периодов из 17 годов.
Средний доход члена Президентской команды за год (месяц): от 9 000 000 руб. (750 000 руб.)
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата \$300 000;
- автомобиль Volvo V70 в подарок;
- поездки в бизнес-класс;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой, Бриллиантовой и Исполнительной конференциях;
- значок и многое другое.

СТАРШИЙ ПРЕЗИДЕНТ
Давать четыре 21% группы в первом уровне / шесть бриллиантовых ветвей наиск в течение 8 любых каталожных периодов из 17 годов.
Средний доход члена Президентской команды за год (месяц): от 9 000 000 руб. (750 000 руб.)
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата \$200 000;
- поездки в бизнес-класс;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой, Бриллиантовой и Исполнительной конференциях;
- значок и многое другое.

ПРЕЗИДЕНТ
Давать четыре 21% группы в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 годов.
Средний доход члена Президентской команды за год (месяц): от 9 000 000 руб. (750 000 руб.)
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата \$100 000;
- поездки в бизнес-класс;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой, Бриллиантовой и Исполнительной конференциях;
- значок и многое другое.

БРИЛЛИАНТОВЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
Давать одна 21% группа в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 годов.
Средний доход члена Исполнительной команды за год (месяц): от 4 500 000 руб. (375 000 руб.)
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата \$42 000;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой, Бриллиантовой и Исполнительной конференциях;
- значок и многое другое.

САПФИРОВЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
Возмещать 21% группа в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 годов.
Средний доход члена Исполнительной команды за год (месяц): от 4 500 000 руб. (375 000 руб.)
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата \$36 000;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой, Бриллиантовой и Исполнительной конференциях;
- значок и многое другое.

ЗОЛОТОЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
Получать 21% группа в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 годов.
Средний доход члена Исполнительной команды за год (месяц): от 4 500 000 руб. (375 000 руб.)
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата \$30 000;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой, Бриллиантовой и Исполнительной конференциях;
- значок и многое другое.

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
Давать 21% группа в первом уровне в течение 8 любых каталожных периодов из 17 годов.
Средний доход члена Исполнительной команды за год (месяц): от 4 500 000 руб. (375 000 руб.)
Дополнительные привилегии:
- единовременная выплата \$24 000;
- приглашение на 2 лица на Банкет Директоров;
- возможность участия в Золотой, Бриллиантовой и Исполнительной конференциях;
- значок и многое другое.

НАШИ КОЛЛЕГИ! ЭЙВОН!

Чтобы зарегистрироваться в эту компанию в качестве координатора (то есть получить возможность приглашать людей, и строить свой бизнес, необходимо отправить в компанию бумажные копии документов, что надолго затягивает процесс регистрации. Из плюсов – небольшая сумма закупки – всего 1600рублей, косметика недорогая. Компания обещает хороший бонус – 125 000рублей. Но выплачивается он только в том случае, если координатор рекрутирует в первую линию каждый каталог 5 активных консультантов, и так продолжается на протяжении года.

НАШИ КОЛЛЕГИ! ЭЙВОН!

При этом существует некий план на групповой товарооборот, при невыполнении которого координатор слетает с квалификации на бонус. Компания обещает скидку от цены каталога. Если консультант покупает косметику только для себя, его скидка составляет 15%, если выполняет план (каждый каталог 5 активчиков по 1600руб) – скидка доходит до 32%. Несложно догадаться, что если координатор не выполняет план по рекрутам, то он добивает заказ на неактивных консультантов. Бонусы и очень большие скидки получить то хочется.... Компания тем самым не поощряет

НАШИ КОЛЛЕГИ! ЭЙВОН!

Рекрутируя, координатор с радостью сообщает, что для получения дохода – не обязательно заводить ИП, деньги каплют на карточку консультанта. При этом забывается уточнить, что за такую процедуру компания удерживает на первых этапах 20 % с прибыли консультанта, а затем удержание увеличивается до 40%. Масштабных мероприятий и конференций, о которых бы гремел интернет – у компании нет. Так же нет возможности выйти на пассивный доход.

План по рекрутированию в первую линию – бесконечен. При несоблюдении плана компания **Эйвон** может расторгнуть договор с консультантом, передав его структуру другому координатору. Не предусматривается никаких мер по

РАЗМЕР ЗАКАЗА, ₺	СКИДКА, %	
	Для новых Представителей с 1 по 5 кампанию сотрудничества	Для Представителей с 6 кампании сотрудничества
0 -1599	15%	15%
1600 -2199	20%	20%
2200 -4599	20%	20%+3%*
4600 -8999	25%	25%+2%*
9000 +	30%	30%+1%*

* Дополнительные 3%, 2% или 1% называются «Активной скидкой», которая применяется в случае, если Представитель размещал заказ в предыдущей кампании.

Как новый Координатор Avon может получить 125000
руб за 1 год сотрудничества?

ВОЗЬМИ КУРС
на **СТАБИЛЬНОСТЬ**
и **РОСТ ДОХОДА**

Получи
125 000 руб.





Внимание всем новым Координаторам 2014 года и всем желающим стать Координатором Эйвон! Для вас запущена новая Программа «СТАРТ БОНУС»!

Запомните — 125 000 РУБЛЕЙ — Ваш ГАРАНТИРОВАННЫЙ ДОХОД на протяжении 17 Кампаний года, если Вы участвуете в Программе!

Простые шаги для участия

1. Первые четыре Кампании Вы получаете по 2000 рублей за:

суммарные продажи от 15 000 рублей;
5 и более Активных Представителей;
личный заказ от 1600 рублей.

Итого 8000 рублей за первые 4 Кампании!

2. Следующие четыре Кампании, с пятой по восьмую, Вы получаете уже по 4000 рублей за:

- суммарные продажи от 43 000 рублей;
- 5 и более Активных Представителей;
- личный заказ от 1600 рублей.

Итого 16 000 рублей за эти 4 Кампании и всего за 8 Кампаний с начала действия Программы — 24 000 рублей!

3. Следующие четыре Кампании, с девятой по двенадцатую, Вы получаете уже по 6000 рублей за:

- суммарные продажи от 72000 рублей;
- 5 и более Активных Представителей;
- личный заказ от 1600 рублей.

Итого 24 000 рублей за эти 4 Кампании и всего за 12 Кампаний с начала действия Программы — 48 000 рублей!

Итого 24 000 рублей за эти 4 Кампании и всего за 12 Кампаний с начала действия Программы — 48 000 рублей!

4. Следующие четыре Кампании, с тринадцатой по шестнадцатую, Вы получаете уже по 8000 рублей за:

- суммарные продажи от 100 000 рублей;
- 5 и более Активных Представителей;
- личный заказ от 1600 рублей.

Итого 32 000 рублей за эти 4 Кампании и всего за 12 Кампаний с начала действия Программы — 80 000 рублей!

5. Семнадцатая Кампания — это финальный уровень Программы «СТАРТ БОНУС» для Координаторов, выполнивших те же простые шаги:

- суммарные продажи от 150 000 рублей;
- 5 и более Активных Представителей;
- и личный заказ от 1600 рублей.
- квалификация <<Младший Лидер>>

И эти достижения достойно вознаграждаются — Вы можете получить бонус в размере 20 000 рублей ЗА ОДНУ, 17 Кампанию 2014 года от Эйвон!

ПО ОТДЕЛЬНОЙ ПРОСЬБЕ

NL International!

Менеджера

Как преуспеть?

Расти в квалификациях
А для этого...

1
Самому пользоваться продуктом, знать его и любить!)

Наш бизнес строится на личных рекомендациях, а не на безответственной рекламе. Чтобы искренне рекомендовать, надо самому стать фанатом и знатоком продукции.

2
Продвигать ассортимент, создавать свой клиентский рынок, сопровождать клиентов, строить с ними отношения.

При наличии клиентов менеджер всегда имеет хороший личный объем, а значит, по вашей сети проходит хороший товарооборот.

3
Привлекать людей к партнерству и обучать их. Помогать им стартовать и развиваться в бизнесе.

Расширяя организацию и помогая своим менеджерам становиться более профессиональными – вы сами растете и профессионально, и финансово.

Когда в вашей первой линии вырастают **Звезды (Star)**
Когда в вашей структуре растут **Бриллианты**
Diamond Tutor
вы начинаете подниматься по ступеням **Бриллиантовой лестницы**
Diamond Tutor 1,2,3,4,5

Есть только два способа не состояться в этом бизнесе. Первый – не прийти в него. Второй – уйти, так и не начав:
Т. е. не поняв его суть: **чтобы здесь вырасти – надо помогать расти другим.**



Master Elite		от 3000 PV	от 30 тыс. руб.	DS		от 16 000 PV	от 114 тыс. руб.	DT	от 23 000 PV	от 170 тыс. руб.	DT1	от 50 000 PV	от 350 тыс. руб.	DT2	от 100 000 PV	от 570 тыс. руб.	DT3	от 250 000 PV	от 1 млн руб.	DT4	от 500 000 PV	DT5	
Star		от 6000 PV	от 35 тыс. руб.	2 Stars		от 10 000 PV	от 80 тыс. руб.	Diamond Tutor			Diamond Tutor 1			Diamond Tutor 2			Diamond Tutor 3			Diamond Tutor 4			Diamond Tutor 5
1 Star		от 8000 PV	от 57 тыс. руб.	1 Star		от 8000 PV	от 80 тыс. руб.	GLC-Class			E-Class			GLE, CLS-Class			GLS-Class			S-Class			
Star		от 6000 PV	от 35 тыс. руб.	C, CLA-Class				C-Class Sport			C-Class												
Master		от 2000 PV	от 23 тыс. руб.	C, CLA-Class																			
Master		от 1000 PV		C, CLA-Class																			

Квалификация Структурный гонорар
Групповой объем Модель Mercedes-Benz

Чтобы запустить процесс роста и размножения (а он неизбежно запускается!) – надо приложить усилия: начать строить организацию, обрести своих клиентов, сделать квалификацию Star, **разогнаться...**

Начните свой личный этап.

Статусы контракта

R/Регистрация: ЛО менее 35 PV.

M/Менеджер: ЛО 35 PV.

AM/Активный менеджер: ЛО 70 PV.

Для подтверждения статуса указанный Личный объем должен пройти по контракту в рамках одного месяца.

2 месяца!

Если новичок в один из стартовых месяцев не делает 35PV, Соглашение о партнерстве аннулируется. Менеджер, Соглашение которого аннулировано по стартовой неактивности, может в любое время зарегистрировать новое Соглашение.

Менеджеру запрещено для привлечения кандидатов использовать массовые объявления, в том числе: размещать объявления с предложением трудоустройства – как в интернете, так и на бумажных носителях; звонить по объявлениям с предложением вакансий людям, ищущим работу.

Договор возмездного оказания услуг – юридический договор, который компания заключает с менеджерами, имеющими стабильный совокупный доход от предпринимательской деятельности NL не менее 10 тыс. руб. в месяц.

Для заключения Договора менеджер должен иметь статус ИП (индивидуального предпринимателя). Менеджер, заключивший Договор, имеет возможность официально переводить средства с виртуального денежного счета в личном офисе на свой банковский счет и иметь документы, подтверждающие официальный доход от предпринимательской деятельности NL.



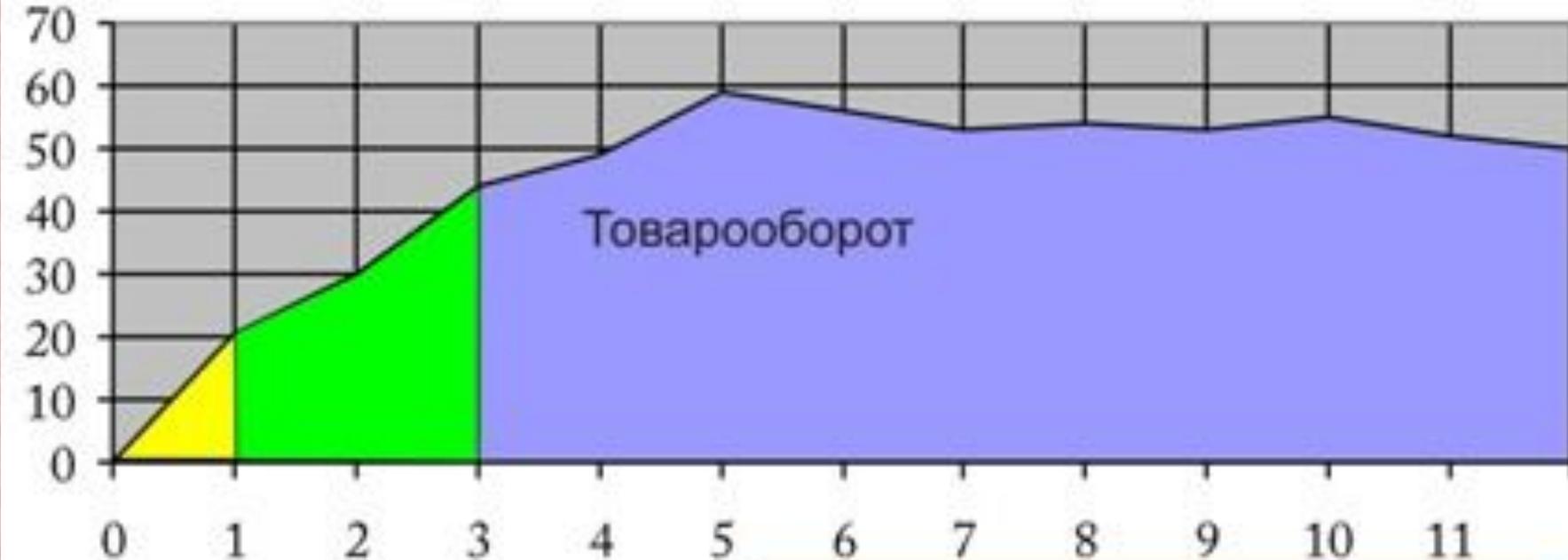
= 2200 рублей - 19 рv

ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ!

Все наверняка знакомы с гуляющей по интернету картинкой которая будет далее по слайдам, но все ли знают откуда она пришла?

Есть книга — Основы маркетинга (Филипп Котлер) там всё описано, с примерами и подробным описанием!

Вы наверно не раз слышали от своих спонсоров, что в МЛМ преуспеть и стать богатым может каждый? И не важно, что Ваша компания сетевого маркетинга работает уже много лет и уже создала для себя определённый рынок сбыта и сеть клиентов. И всё зависит только от Вас и Вашей амбициозности и поставленных целей. Приводят примеры людей, которые пришли в компанию сетевого маркетинга на 5-й (10-й) год её существования и стали зарабатывать большие и очень большие деньги. Да это всё правда, есть такие случаи и они тоже укладываются в



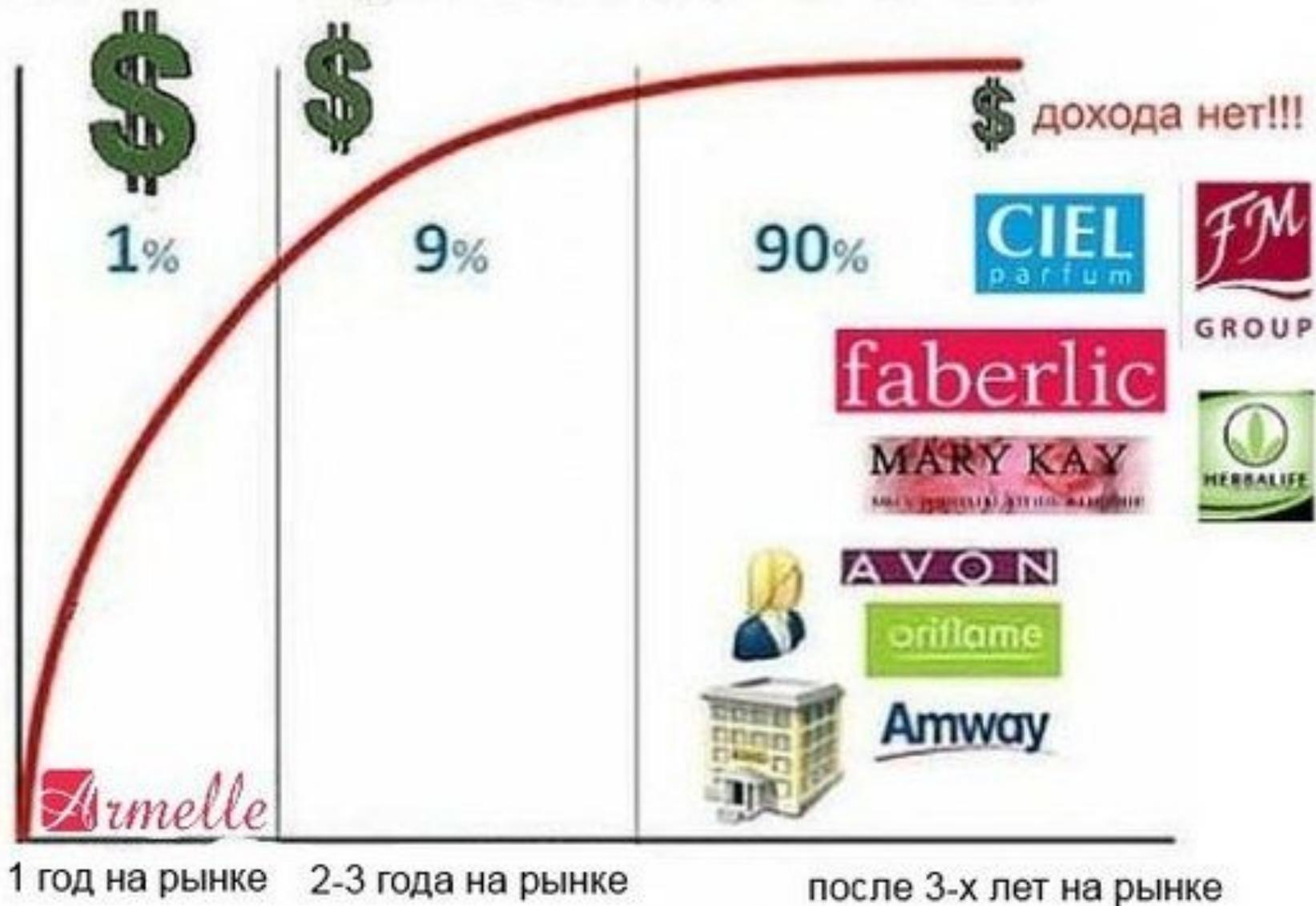
1% От 10тыс.\$ и выше

9% От 1 до 10тыс.\$

90% От 0 до 2-3тыс.\$

20% дистрибьюторов зарабатывают 80% всех денег.

Закон маркетинга: 1-9-90



Но не всё так просто!

И зарегистрироваться в компанию в самом начале не является **ДОСТАТОЧНЫМ** (как говорят математики) условием для зарабатывания больших денег. Но в тоже время оно является первым **НЕОБХОДИМЫМ** условием!

Вторым НЕОБХОДИМЫМ условием для этого является активная работа с самого начала. Работа или действия по построению своей структуры. Потому что если Вы и будете одним из первых дистрибьютором новой компании, но не будете активно, с самого начала строить свою структуру – Вы не войдёте в тот самый 1% топ лидеров компании. Я думаю, Вы это прекрасно понимаете.

Этот закон одинаково работает во всех сетевых компаниях. Другой вопрос, насколько новая компания способна эффективно завоевать свой сегмент рынка. Сколько лет она уже существует, в каких странах работает, каково её финансовое положение. Насколько конкурентный продукт и план вознаграждения в этой компании. И много других параметров надо учесть и проанализировать. Очень важным фактором, конечно, является спонсорская поддержка и обучение, а так же кто руководит

Этап первый — компании меньше полугода.

Идеальное время для начала сотрудничества.

Именно из людей вошедших в сетевой маркетинг в первые пол года существования проекта на рынке и появляются миллионеры.

Здесь есть одно «но», о таких компаниях еще почти никто не слышал и узнать о них довольно тяжело.

Противопоказания первого этапа — 90% бизнес идей прогорают из-за каких-либо просчетов руководства.

Этап второй — от полугода до трех лет (например, МЫ))). Очень хорошее время для начала работы.

Можно зарабатывать большие, очень большие и неприлично большие деньги. Вероятность прогорания млм компании довольно мала (опять же речь идет о качественном многоуровневом бизнесе).

Третий этап — проекту от 3 до 5 — 7 лет. Если Вы присоединитесь к нему в это время, то сможете зарабатывать какие-то деньги, причем зачастую довольно приличные (от \$1000), но уже менее вероятно иметь остаточный доход.

Также этот период можно охарактеризовать тем, что при одинаково затраченных усилиях Вы будете получать в 10 раз меньше денег, чем если бы начали сотрудничать с бизнес проектом на втором этапе.

Четвертый этап — компания старше 7 — 10 лет. В таком возрасте обычно о хорошем MLM проекте все знают («компания сожгла рынок», например, Тяньши, Фаберлик, НСП и т.д.). В них зарабатывают в основном только продавцы и довольно незначительные суммы. Выйти на заработок в \$1000 будет весьма затруднительно. Активные партнеры таких фирм обычно рекламируя их говорят, что их проект стабилен. Да, их MLM фирма стабильная, и это значит, что в плане заработка Вам там ничего не светит.