

Маркетинг-план компании Valery

Согласно плану маркетинга компании консультанты могут получать до 56% от баллов реализованной продукции самого консультанта и его группы. Маркетинг-план делится на 2 части:

I часть маркетинг-плана – накопительная, групповая. С самого начала работы все баллы копятся, и консультант быстро поднимается по карьерной лестнице успеха, получая все больший бонус.

Накопив 100 баллов лично или с группой за любое время, стажер становится *консультантом* и получает **5%** от реализованной продукции в месяц всей его группы.

Накопив 600 баллов лично или с группой за любое время, дистрибьютор становится *менеджером III уровня* и получает **10%** от реализованной продукции в месяц.

Накопив 1500 баллов лично или с группой за любое время, дистрибьютор становится *менеджером II уровня* и получает **15%** от реализованной продукции в месяц.

Накопив 3000 баллов лично или с группой за любое время, дистрибьютор становится *менеджером I уровня* и получает **20%** от реализованной продукции в месяц.

Накопив 6000 баллов лично или с группой за любое время, дистрибьютор становится *директором* и получает **25%** от реализованной продукции в месяц.

Для того чтобы достичь определенного уровня(ранга), необходимо подтвердить его всего один раз в месяц квалификации набрать необходимое количество баллов со своей группой.

Для того, чтобы баллы нижестоящей структуры дистрибьюторам шли Вам в накопление, необходимо выполнять минимальный квалификационный объем в размере 25 баллов ЛО.

ЛО - личная закупка дистрибьютора в расчетный месяц (личный объем).

ГО - закупки дистрибьюторов, являющихся структурой дистрибьютора (групповой объем).

НГО - накопленные баллы дистрибьютора и его группы дистрибьюторов за любой период времени (накопленный групповой объем).

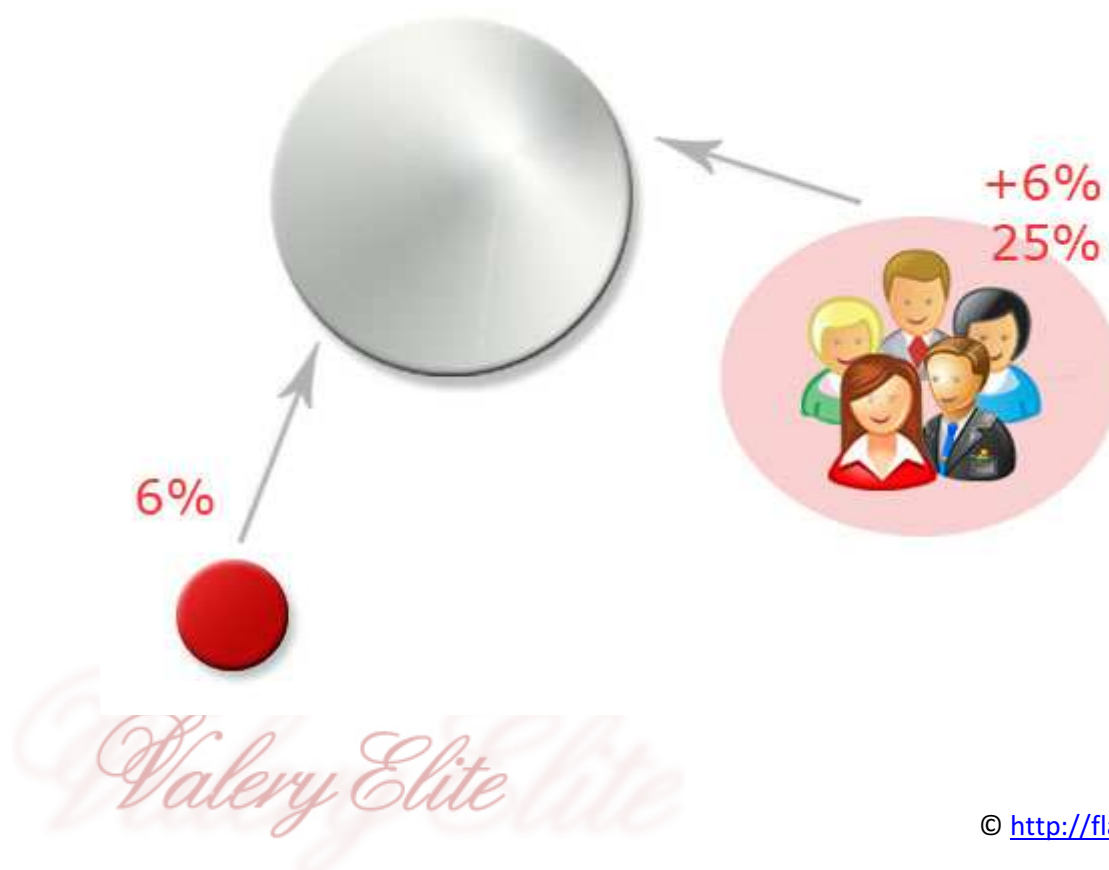
Valery Elite

Уровень дистрибьютора	Условия получения	% вознаграждения
Директор	6000 баллов НГО, 1600 баллов ГО, 25 баллов ЛО	25% с ЛО и до 25% с ГО
Менеджер I-го уровня	3000 баллов НГО, 800 баллов ГО, 25 баллов ЛО	20% с ЛО и до 20% с ГО
Менеджер II-го уровня	1500 баллов НГО, 400 баллов ГО, 25 баллов ЛО	15% с ЛО и до 15% с ГО
Менеджер III-го уровня	600 баллов НГО, 200 баллов ГО, 25 баллов ЛО	10% с ЛО и до 10% с ГО
Консультант	25 баллов ЛО, 100 Баллов НГО	5% с ЛО и до 5% с ГО
Стажер	25 баллов ЛО	

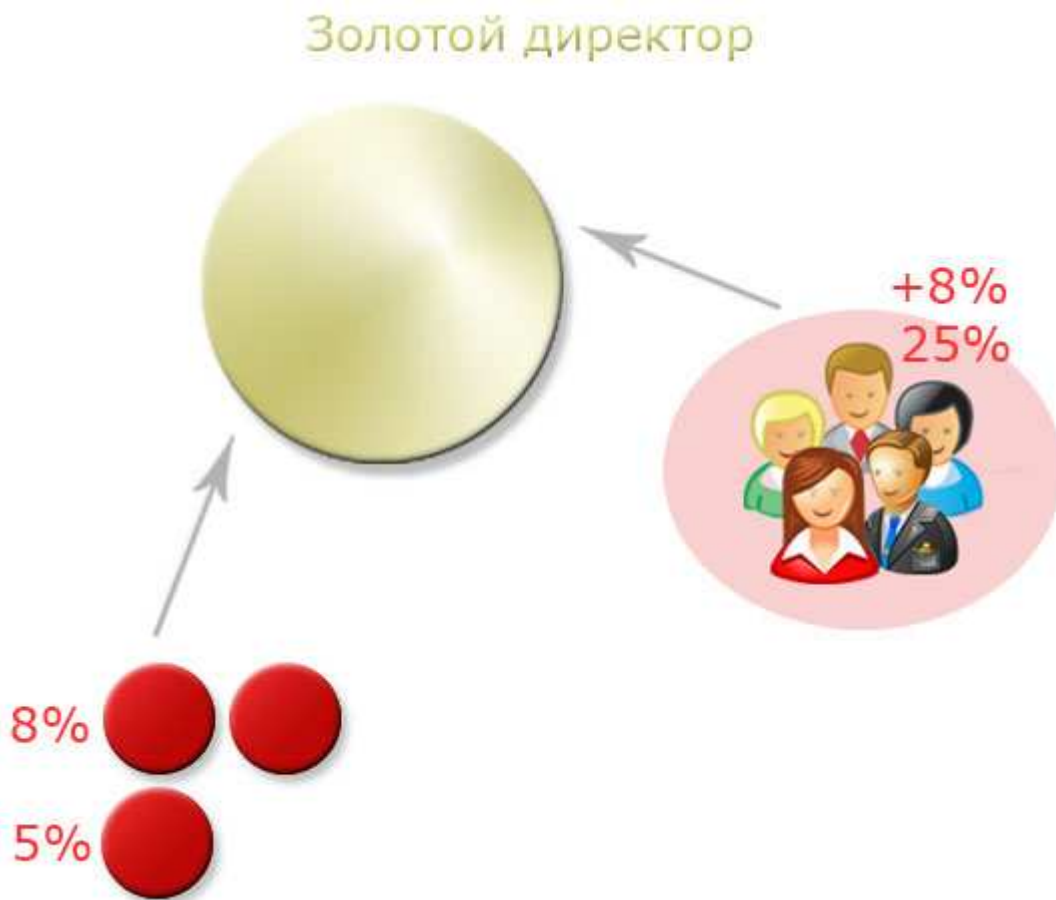
Во второй, директорской части маркетинг - плана личный объём 25 баллов отменяется.

Если в первой линии директора появляется еще один директор*, консультант становится **серебряным директором** и получает 6% с ОЛГ (объема личной группы) этого директора и дополнительно 6% с объема своей ЛГ, т.е. не 25%, а 25%+6%=31%. Подтверждение ранга - 1500б с ЛГ в месяц квалификации.

Серебряный директор



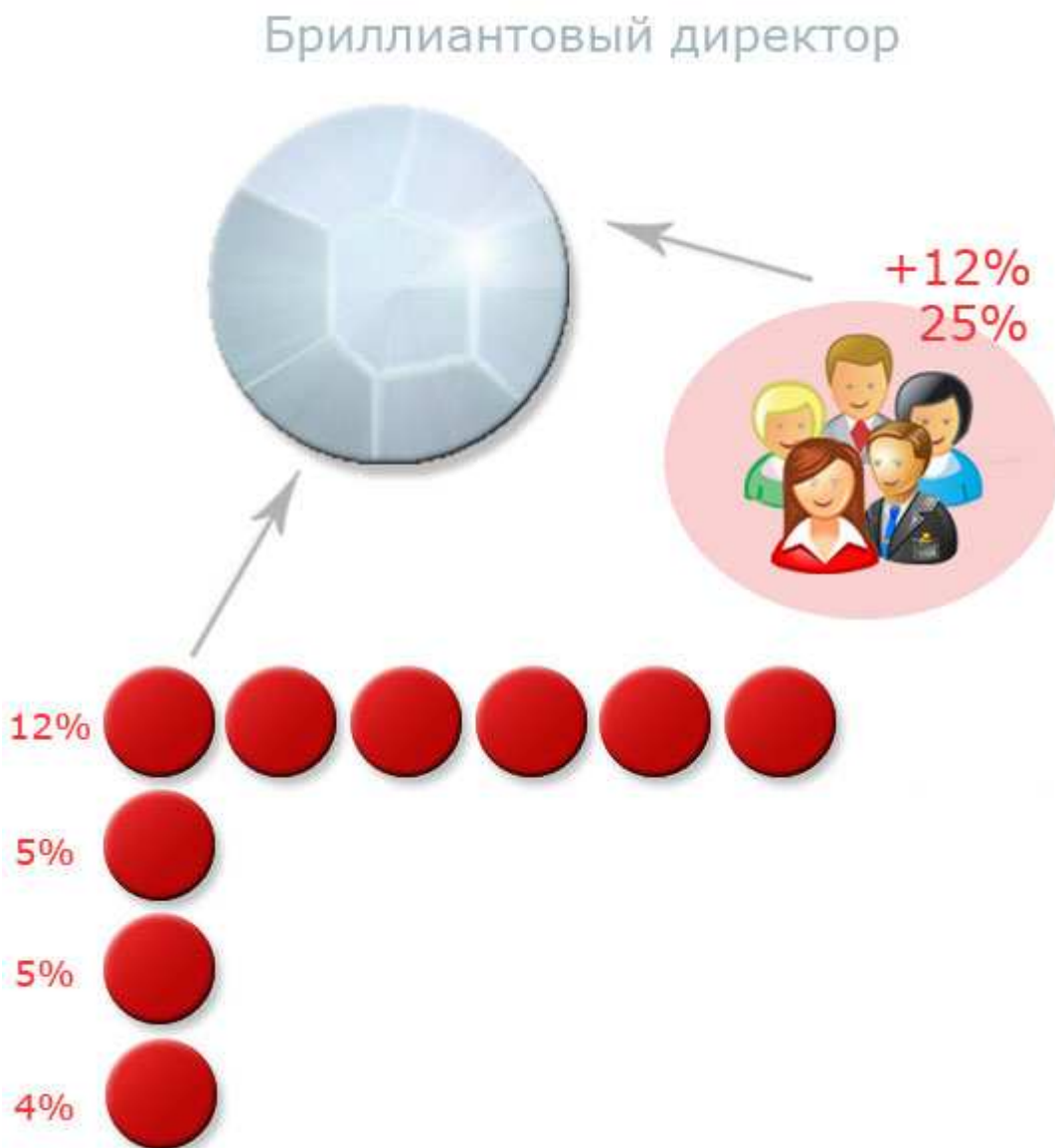
Золотой директор – директор, который имеет в первом уровне двух и более директоров* и хотя бы одного директора* во втором уровне. Он получает 8% с ОЛГ директоров первого уровня, 5% с ОЛГ директоров второго уровня и дополнительно 8% с объема своей ЛГ, т.е. 33%. Подтверждение ранга – 1000б с ЛГ в месяц квалификации.



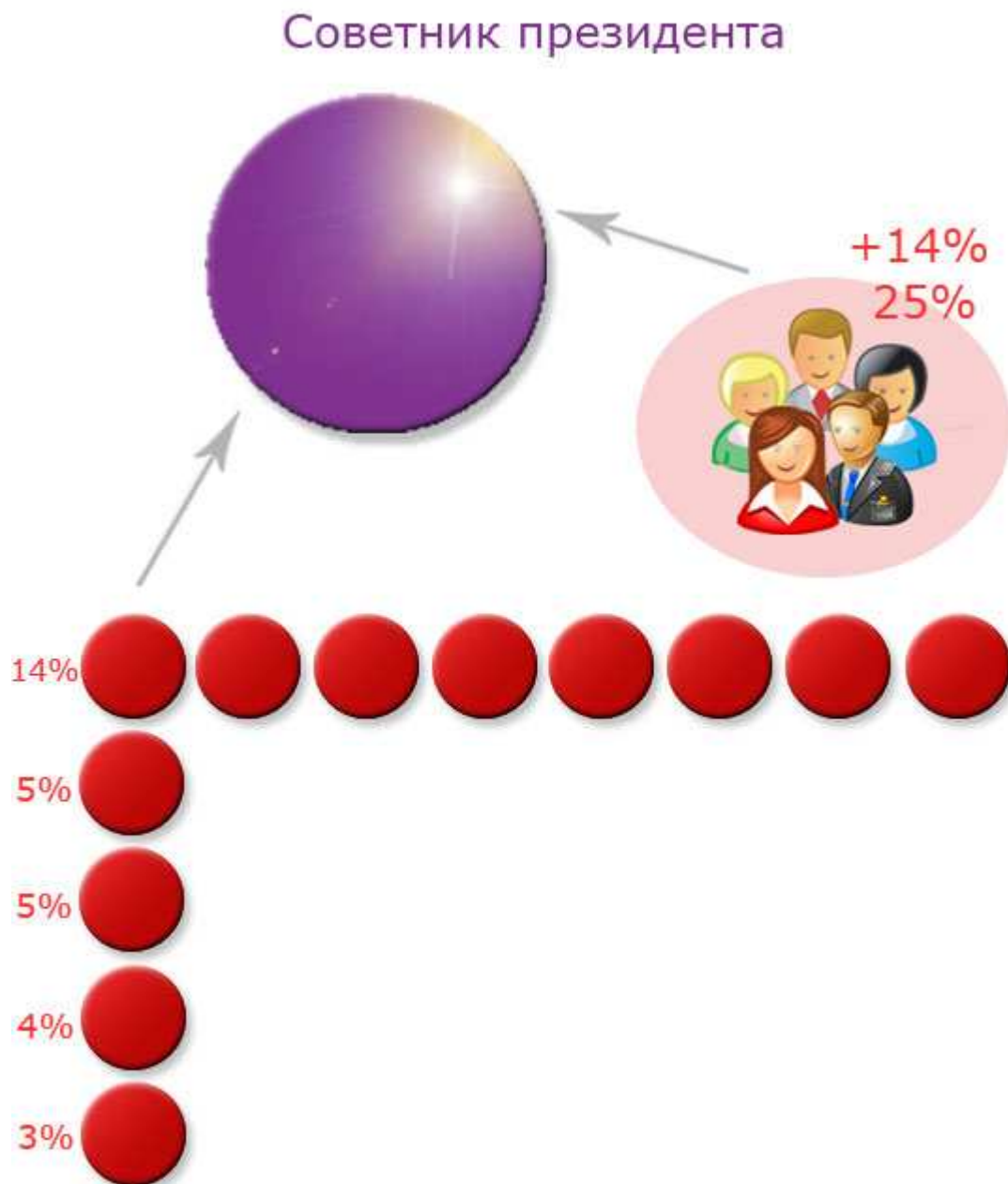
Рубиновый директор – директор, который имеет в первом уровне четырех и более директоров* и хотя бы по одному директору* во втором и третьем уровнях. Он получает 10 % с ОЛГ директоров первого уровня, по 5% с ОЛГ директоров второго и третьего уровней и дополнительно 10% с объема своей ЛГ, т.е. 35%. Подтверждение ранга – 1000б с ЛГ в месяц квалификации.



Бриллиантовый директор – директор, который имеет в первом уровне шесть и более директоров* и хотя бы по одному директору* во втором, третьем и четвертом уровнях. Он получает: 12% с ОЛГ директоров первого уровня, по 5% с директоров второго и третьего уровней, 4% с ОЛГ директоров четвертого уровня и дополнительно 12% с объема своей ЛГ, т.е. 37%. Подтверждение ранга – 750б с ЛГ в месяц квалификации.



Советник президента – директор, который имеет в первом уровне восемь и более директоров* и хотя бы по одному директору* во втором, третьем, четвертом и пятом уровнях. Советник президента получает 14% с ОЛГ директоров первого уровня, по 5% с ОЛГ директоров второго и третьего уровней, 4% с ОЛГ директоров четвертого, 3% с ОЛГ директоров пятого уровня и дополнительно 14% с объема своей ЛГ, т.е. 39%. Подтверждение ранга – 5006 с ЛГ в месяц квалификации.



Если директора, начиная с серебряного директора, выполняют с личной группой больше 1500б в месяц - они получают дополнительную премию от компании в размере 1,5% от оборота всей его структуры.

Если более 3000б в месяц – 3%.

* — В месяц закрытия нового ранга все директора должны быть квалифицированы, то есть иметь ОЛГ \geq 1000 баллов.

От чего зависит размер вознаграждения:

1. Как лично Вы сами будете пользоваться продукцией компании, т.е. выполнять свой ЛО (личный объем), который должен быть не менее 25баллов в месяц (это около 40 евро), с серебряного директора – 0 баллов(0евро). В нашей компании, которая работает на российском рынке только с декабря 2005г., уже сейчас около 200 наименований разнообразной продукции, и все эту необходимую для каждой женщины и мужчины продукцию мы все равно покупаем в магазине ежемесячно. В нашей компании мы покупаем качественную продукцию ведущих фабрик Франции и Италии с большой скидкой до 50%.
2. Какому количеству людей мы расскажем о продукции и пригласим их в нашу компанию, т.е. как быстро мы создадим свою команду, свою структуру.
3. Насколько активно будут работать консультанты вашей структуры.

Преимущества нашего маркетинг-плана:

1. Лучший в России маркетинг – план, который адаптирован к условиям работы на российском рынке. Он был проанализирован и принят лидерами компании.
2. Чтобы получать вознаграждение – бонус от компании, необходимо приобрести продукции на сумму всего около 40 евро, т.е. выполнить личный объем 25 баллов.
3. Ни один накопленный балл с самого первого дня работы в компании не пропадает, нет необходимости начинать каждый месяц с нуля.
4. Получая очередной ранг, остаетесь на нем до тех пор и получаете ежемесячно соответствующий этому рангу % бонуса, пока не поднимитесь выше, никогда не опускаясь на ранг ниже.
5. С серебряного директора личный объем в 25 баллов отменяется, т.е. отпадает необходимость в обязательном приобретении продукции.
6. Выполняя квалификационные баллы с группой, любой директор получает с нижестоящего директора, даже если он обогнал его в ранге.
7. Существует метод компрессии, когда групповой объем баллов у переставшего работать по каким-то причинам консультанта уходит не в компанию, а поднимается к вышестоящему консультанту, т.е. компания всегда выплачивает бонус консультантам в полном объеме.

Valery Elite

Для того чтобы стать консультантом компании **Valery**, необходимо заполнить регистрационное заявление и приобрести пакет документов с каталогом. Вам присваивается компьютерный номер, что дает вам право приобретать нашу продукцию со скидкой и получать бонус. Каждый консультант сам решает, кем он хочет стать: потребителем продукции со скидкой; продавцом, т.е. получать прибыль от продажи продукции; или партнером компании и владельцем собственного бизнеса, который передается по наследству. В своей работе компания строго придерживается этических правил и норм всего бизнеса МЛМ.

Компания Valery, предлагая качественную продукцию и прекрасный маркетинг-план, дает возможность любому консультанту получить то, что он хочет, предоставляя разные возможности:

первая: Экономия. Вы получаете возможность приобретать нашу продукцию со скидкой до 50% , т.е. вы становитесь потребителем продукции компании, экономя значительные деньги.

вторая: Прибыль с продаж. Вы можете подбирать духи для клиентов и предлагать декоративную косметику другим людям, и получать разницу между ценой склада и клиента. В компании много прекрасных продавцов, которые зарабатывают на продажах.

третья: Стать партнером компании. Вы можете создать свой собственный бизнес со стабильным доходом от 300 евро до нескольких десятков тысяч евро в месяц, строя свою структуру. В нашей компании есть лидеры, которые уже в первые месяцы работы получают больше тысячи евро бонуса. Мы предлагаем Вам долгосрочный, надежный и стабильный бизнес. Мы предлагаем людям, не имеющим стартового капитала, связей, стать уважаемым и финансово независимым человеком.

четвертая: Путешествовать. Promotion компании – это путешествия. Отдыхая, люди расширяют круг знакомств, завязываются новые контакты, в итоге – большой бонус.

пятая: Обучаться. Вы можете посещать занятия, тренинги профессионалов МЛМ, учиться у лидеров успеху, становясь профессиональнее, увереннее в себе. Многие наши консультанты становятся успешнее, у них появляются цели и мечты, которые реально осуществляются. 1-2 апреля 2006г. проходил первый московский семинар, на котором выступали не только лидеры компании, но и известные профессионалы: стилист и визажист, работающий с «Фабрикой Звезд» 1,3,4, с артистами театра Ленком, ведущий рубрики «стиль» в журнале «Медведь», владелец собственной студии Виталий Зубашеч проводил мастер-класс на солистке из Фабрики Звезд 4 Наталье Коршуновой, бизнес-тренер Александр Синамати своим рассказом заставил

всех по-новому взглянуть на всю индустрию МЛМ, а профессиональный парфюмер, создатель собственных ароматов, Жанна Гладкова дала много новой и ценной информации о парфюмерии.

шестая: Стать руководителем регионального информационного центра. Вы можете открыть в Вашем городе информационный центр компании и получать дополнительный доход. За три месяца работы нашей компании открыты и проквалифицировались 8 информационных центров в различных городах, все руководители получили в подарок от компании компьютеры.

седьмая: Быть акционером компании, защищенным и уверенным в завтрашнем дне. Разрабатывается система социальных льгот: медицинская помощь, консультации у ведущих российских специалистов медицины, сертификаты на лечение и медицинские страховки. В разработке система материального премирования – это кредитная программа на приобретение по льготной цене автомобиля, квартиры или земельного участка. Такое право получают консультанты от золотого директора.

В нашей стране очень важен фактор социальной стабильности, и мы разрабатываем систему пенсионного обеспечения – акционирования компании, с тем, чтобы, выйдя на ранг Советника Президента, консультант мог купить акции компании и получать дополнительный доход от оборота компании вне зависимости от того, работает он в компании сейчас или нет.

Судьба предоставляет Вам шанс изменить свою жизнь!
Присоединяйтесь к нам, как это сделало большое количество человек!
Мы всегда искренне будем рады ВАШЕМУ УСПЕХУ!

Более подробную информацию уточняйте у консультантов или на сайте компании по адресу:

<http://www.valery-elite.ru>

Valery Elite