

Бізнес з компанією «GENUS WELLNESS ENERGY»

Маркетинг план компанії «Genus Wellness Energy», правила роботи дистриб'ютора (етичний кодекс).

Введення.

Компанія «Genus Wellness Energy», далі Компанія, національна комерційна організація, діяльність якої базується на принципах Багаторівневого маркетингу.

Місія компанії - об'єднати вітчизняних учених, виробників, підприємців, фахівців індустрії здоров'я для спільного розвитку вітчизняного бренду «Genus Wellness Energy». вітчизняного виробництва та популяризації здорового способу життя. Компанія пропонує своїм клієнтам продукцію найвищої якості, створену за інноваційними технологіями та виготовлену з органічної сировини. Усім своїм партнерам компанія пропонує рівні можливості вести спільну комерційну діяльність відповідно до маркетинг-плану та етичного кодексу.

Маркетинговий план компанії «Genus Wellness Energy»

Терміни.

1. Дистриб'ютор «GENUS» -будь-який громадянин, який досяг віку 16 років і готовий вести справи відповідно до законодавства своєї держави, який зареєструвався в компанії «GENUS» за рекомендацією офіційного дистриб'ютора компанії.

2. Спонсор - особа, яка є дистриб'ютором «GENUS» і рекомендує інших людей для вступу в компанію «GENUS». Ваш спонсор - це дистриб'ютор «GENUS», на підставі

рекомендації якого, Ви зареєструвалися в компанії «GENUS».

3. Дистриб'ютори прямого спонсорування - усі ті, кого безпосередньо рекомендував дистриб'ютор.

4. Дистриб'ютори непрямого спонсорування - усі дистриб'ютори, яких рекомендували не Ви, а ваші дистриб'ютори.

5. Гілка мережі - група дистриб'юторів, яка організована за рекомендаціями Вашого дистриб'ютора прямого спонсорування та його дистриб'юторами.

6. Ваша мережа - сукупність усіх Ваших гілок, включно з Вами.

7. Клієнт - людина, зареєстрована на офіційному сайті компанії.

8. Менеджер - людина, зареєстрована на офіційному сайті компанії, яка купила пакет «менеджер» і зробила протягом календарного місяця замовлення на 50 балів (одним або кількома замовленнями).

9. Активний менеджер - менеджер, який має активний пакет «менеджер» і виконав особистий товарообіг 20 балів протягом календарного місяця (одним або кількома замовленнями).

10. Структурний керівник - менеджер компанії, у якого консультується дистриб'ютор.

11. Лідерська рада - дорадчий орган, створений керівництвом компанії з метою спільного планування бізнесу, а також для вирішення спірних питань і конфліктних ситуацій.

12. Особистий товарообіг (ЛТО) - сума всіх покупок, здійснених Вами протягом місяця за своїм логіном.

13. Груповий товарообіг (ГТО) - сукупний товарообіг дистриб'юторів Вашої мережі, включно з Вашим особистим товарообігом.

14. Премія за рекомендацію - винагорода, яка нараховується Вам від 1-их покупок рекомендованих Вами менеджерів і від 1-их і повторних покупок рекомендованих Вами клієнтів. Нараховується відразу після здійснення оплати замовлення, рекомендованого Вами дистриб'ютора.

15. Пасивний дохід - премія, яка нараховується від усіх покупок клієнтів Вашої мережі та повторних покупок менеджерів Вашої мережі. Нараховується за підсумками місяця.

14. Премія за зростання товарообігу - винагорода, яка залежить від групового товарообігу Вашої мережі і розраховується як різниця між Вашою премією за зростання товарообігу та премією за зростання товарообігу дистриб'юторів прямого спонсорування. Нараховується за підсумками місяця.

15. Премія підвищення якості життя - винагорода, яка залежить від групового товарообігу Вашої мережі, розраховується як різниця між Вашою премією підвищення якості життя та премією підвищення якості життя дистриб'юторів прямого спонсорування. Нараховується за підсумками місяця і виплачується за підсумками року. Нарахування здійснюється двома частинами.

1-ша частина - оплачена компанією подорож під час міжнародних канікул разом з компанією «GENUS

WELLNESS ENERGY» (країну і готель визначає керівництво компанії)

2-га частина - якщо бонус підвищення якості життя більший за вартість подорожі, то залишок буде нараховано на Ваш основний гаманець у наступному місяці після міжнародних канікул.

16. Премія від обороту компанії «GENUS» - винагорода, що залежить від кількості особисто спонсорованих діамантових гілок, кількості особисто спонсорованих діамантових гілок і ділиться між усіма, які виконали умови кваліфікації. Нараховується щомісяця і виплачується за підсумками календарного року.

17. Усі види винагород виплачуються як % від відповідного виду товарообігу в балах.

18. Будь-який дистриб'ютор має право на кар'єрний ріст відповідно до маркетингового плану компанії «GENUS WELLNESS ENERGY».

Маркетинговий план компанії «GENUS»

1. Клієнт: реєстрація безкоштовно, можливість купувати продукти без націнок в інтернет магазині на сайті компанії.

2. Менеджер: Для отримання цієї кваліфікації потрібно купити пакет «менеджер» (100 грн.) і товар на 50 балів (одним або кількома замовленнями протягом календарного місяця). Купівля пакета «менеджер» робиться 1 раз на рік. Для підтвердження кваліфікації менеджер та отримання бонусів необхідно щомісяця купувати продукцію компанії на 20 балів. Менеджер має можливість робити кар'єру та отримувати 7 видів доходу відповідно до маркетинг плану компанії.

3. Менеджер VIP: Для отримання цієї кваліфікації потрібно купити пакет «менеджер» (100 грн.) і товар на 250 балів (одним або кількома замовленнями протягом календарного місяця). Купівля пакета «менеджер» робиться 1 раз на рік. Менеджер VIP звільняється на 365 днів від обов'язкових щомісячних покупок на 20 балів. Менеджер VIP має можливість робити кар'єру та отримувати 7 видів доходу відповідно до маркетинг плану компанії.

Доходи менеджера:

Дохід №1. Дохід за рекомендацію від усіх перших покупок особистих клієнтів і менеджерів 40%.

Дохід №2. Дохід від усіх повторних покупок особистих клієнтів 40%.

Дохід №3. Дохід від повторних покупок особистих менеджерів 20%.

Дохід №4. Пасивний дохід від структури єдиної команди формується як тринарна матриця, де (1,2,3 і т.д. до 12) - рівні активних менеджерів, а (3,9,27 і т.д. до 531441) - кількість активних менеджерів у рівні.

1. 3 Товарообіг для цього доходу складається із суми особистого ТО

2. 9 менеджера (20 балів або більше) і ТО покупок клієнтів у 12-ти рівнях

3. 27 і становить 2%.

4. 81 Кожен менеджер, який купив продукт на 50 бал. і пакет «менеджер»,

5. 243 займає позицію в загальній структурі компанії. Його менеджери

6. 729 розташовуються під ним і формують його трійкову матрицю, крім того,

7. 2187 за принципом «переливу» в його структурі можуть бути менеджери, яких

8. 6561 реєструють його вищі наставники або компанія «GENUS».

9. 19683 Таким чином, цей вид доходу формується від структури єдиної команди

10. 59049

11. 177147

12. 531441

Кількість активних
менеджерів прямого

спонсорування №4

Глибина отримання доходу

1	8 поколінь
2	9 поколінь
3	10 поколінь
4	11 поколінь
5	12 поколінь

Активний менеджер - менеджер, який має активний пакет «менеджер» і виконав особистий товарообіг 20 балів протягом календарного місяця (одним або кількома замовленнями).

Дохід №5 Премія за зростання товарообігу

Товарообіг у балах	Кваліфікація	% від товарообігу
200	Менеджер - консультант	7%
500	Супервайзер	14%
1 000	Директор	21%
2 500	Срібний Директор	27%
5 000	Золотий Директор	33%
10 000	Платиновий Директор	38%
25 000	Смарагдовий Директор	43%

50 000	Рубіновий Директор	48%
100 000	Діамантовий Директор	50%

Премія за зростання товарообігу - винагорода, яка залежить від групового товарообігу Вашої мережі, розраховується як різниця між Вашою премією за зростання товарообігу та премією за зростання товарообігу дистриб'юторів прямого спонсорування.

Дохід №6 Премія підвищення якості життя

Товарообіг	% від товарообігу
у балах	
1000	5,0%
2 500	6,0%
5 000	7,0%
10 000	7,5%
25 000	8,0%
50 000	8,5%
100 000	9,0%

Премія підвищення якості життя - винагорода, яка залежить від групового товарообігу Вашої мережі та розраховується як різниця між Вашою премією підвищення якості життя та премією підвищення якості життя дистриб'юторів прямого спонсорування. Нараховується за підсумками місяця і виплачується за підсумками року.

Нарахування здійснюється двома частинами.

1-ша частина : оплачена компанією подорож під час міжнародних канікул разом із компанією «GENUS WELLNESS ENERGY» (країну та готель визначає адміністрація компанії)

2-га частина: якщо бонус підвищення якості життя більший за вартість подорожі, то залишок буде нараховано на Ваш основний гаманець.

Дохід №7 Лідерська премія

Кількість гілок	Кваліфікація	% від товарообігу
-----------------	--------------	-------------------

з товарообігом компанії

100 000 балів

2 гілки	діамант 2 карати	3%
3 гілки	діамант 3 карати	4% (1%)
4 гілки	діамант 4 карата	4,5% (0,5%)
5 гілок	діамант 5 карат	5% (0,5%)

Лідерська премія виплачується від загального товарообігу компанії, розраховується щомісяця і виплачується за підсумками календарного року. Отримані бонуси можна використовувати для оплати продукції компанії відразу з моменту їх нарахування. Замовлення на виведення коштів можна робити до 18-го числа включно, при цьому вони списуються з балансу Вашого основного гаманця відразу, а надходять на Вашу карту за вирахуванням податків з 21-го по 23-е число цього ж місяця.

Компанія GENUS виплачує від товарообігу в структуру 65%.

Приклад:

Клієнт купив фітококтейль, який коштує 490 грн (10 бал)

Підрахуємо скільки компанія від отриманої суми виплатить своїм

партнерам:

40% - премія за рекомендацію

24% - пасивний дохід по 2% на 12 поколінь)

50% - премія за зростання товарообігу

9% - премія для підвищення якості життя

5% - премія від обороту компанії

Разом **128%**, які платяться від бальної вартості продукту

Клієнт купив 1 фітококтейль 490 грн (10 бал.)

При виплаті бонусів 1 бал. = 25 грн, значить 10 бал. = 250 грн

250 грн це 100%

X грн це 128%

X = 320 грн виплачується в мережу від купленого Фітококтейлю

Тепер підрахуємо скільки у % становить **320 грн** від грошей, що надійшли в компанію

Клієнт заплатив за коктейль 490 грн це 100%

Виплатили в мережу 320 грн це X% X = 65,3%

Правила роботи та етичний кодекс дистриб'ютора «GENUS».

Ці правила створені для успішного розвитку компанії, досягнення намічених нею цілей, захисту її репутації, керуючись так само інтересами менеджерів компанії.

1. Загальні положення:

1.1 Ці правила не дублюють і не замінюють, затверджених положень Компанії (компенсаційний план, статут компанії), а є зводом норм, що регламентують взаємовідносини всередині Компанії та вироблені Компанією для ведення бізнесу.

1.2 Зміст Правил доводиться до відома Менеджера шляхом опублікування цих Правил у загальному доступі на офіційному сайті Компанії.

1.3. Для Компанії цей документ є підставою для прийняття рішень у спірних або конфліктних ситуаціях.

1.4 Для менеджера цей документ є засобом захисту своїх інтересів у разі, якщо він вважає, що з випадку, якщо він вважає, що з ним вчинили неетично.

1.5. Менеджер повинен дотримуватися всіх регіональних, державних законів і норми Міжнародного Права, що застосовуються на території країни його знаходження, що стосуються бізнесу.

1.6 Менеджер повинен вести справи в порядку, який відображає найвищі стандарти ведення бізнесу: чесність, сумлінність і відповідальність щодо відношенню до Компанії, клієнтів та інших Менеджерів.

2. Відносини «Менеджер - Компанія»

2.1 Менеджер може мати як один, так і кілька акаунтів.

2.2 Менеджер несе всю повноту відповідальності за невірно вказані відомості про себе в особистому кабінеті. Якщо Менеджер надає завідомо неправдиву інформацію про себе, то він не може при вирішенні спірних питань скористатися ситуацією, що виникла, у зв'язку з цим, на свою користь.

2.3 У разі виникнення ситуації коли, кілька Менеджерів претендують на те, що є спонсорами одного і того ж дистриб'ютора, право спонсорства визнається за тим із них, чий логін вказано під час реєстрації першим за датою оплати (зареєстрований і оплачений). Інші угоди анулюються.

2.4 Оскільки бренд Genus Wellness Energy є торговою маркою, що належить Компанії, вважається неприпустимим використання в будь-яких рекламних продуктах і рекламних компаніях, на сувенірній атрибутиці, у друкованих або електронних ЗМІ назви «Genus Wellness Energy» або логотип Компанії без попереднього узгодження та письмової згоди адміністрації компанії. Якщо такий дозвіл отримано, торговельна марка, логотип і назва повинні використовуватися тільки в рамках корпоративного стилю компанії.

2.5 Менеджер компанії має право оформити сімейний контракт. Для цього необхідно написати заяву в довільній формі на ім'я директора компанії. У заяві обов'язково зазначити частки доходу, які належатимуть кожному з подружжя. У разі розірвання шлюбу саме в таких співвідношеннях компанія буде нараховувати винагороду кожному з колишнього подружжя.

2.6 Компанія та Менеджери повинні ставитися з увагою та оперативно вирішувати будь-які скарги та претензії Менеджерів і Клієнтів, відповідаючи на всі запитання, що надійшли питання.

3 Відносини «Менеджер - Менеджер».

3.1 Менеджер Компанії не повинен дискредитувати інших Менеджерів, вчиняти інші дії (бездіяльності), що тягнуть негативні наслідки для інших Менеджерів та їх ділової репутації.

3.2 Менеджер не може розміщувати замовлення від імені іншого менеджера без його попередньої письмової згоди.

3.3 Необхідно ставитися з увагою і оперативно вирішувати будь-які скарги і претензії Менеджерів Вашої мережі, відповідаючи на всі запитання, що надійшли.

3.4 Правдиво і чесно представляти всім потенційним Менеджерам продукцію і компенсаційний план компанії, тобто надавати тільки ту інформацію, яка підтверджується на офіційному сайті, в рекламних матеріалах та інтернет ресурсах компанії.

Етичний кодекс дистриб'ютора «GENUS»

4. Етичними вважаються такі дії:

4.1 Дистриб'ютор дбає про постійне зміцнення позицій Компанії, зростання її товарообігу та її престижу. Не допускає дій, здатних завдати компанії моральної та матеріальної шкоди.

4.2 Дистриб'ютор веде тільки чесний бізнес, відкидаючи брехню, обман, замовчування і інші форми введення в оману Компанію, свого Наставника-Спонсора та Клієнтів.

4.3 Дистриб'ютор Компанії живе і працює за законами товариства, незалежно від того, до якої структури він належить. Менеджер бере активну участь у спільних заходах, завжди приходиться на виручку іншому Менеджеру.

4.4 Дистриб'ютор шанобливо ставиться до свого Спонсора-Наставника.

4.5 Дистриб'ютор шанобливо ставиться до всіх компаній, присутніх на міжнародному та національному ринках, не критикує їхніх представників, дії, продукти. Щиро та переконливо розповідає про переваги Компанії «GENUS». Компанія залишає за собою право притягати Дистриб'ютора до відповідальності за допущення ним неетичної поведінки.

5. Неетичною визнається наступна поведінка:

5.1 Несанкціоноване використання чужої розрахункової банківської картки, несанкціонований переказ внутрішніх коштів з чужого кабінету.

5.2 Навмисне, або через незнання, спотворення або перебільшення ефективності продукції, приписування продуктам (послугам), що розповсюджуються Компанією, характеристик, властивостей, якостей, або переваг, якими вони не володіють.

5.3 Висловлювання, опублікування, поширення будь-яким іншим способом образливих заяв, щодо Компанії, її керівництва, посадових осіб або інших співробітників компанії, продукції та компенсаційного плану, а також інших дистриб'юторів компанії.

5.4 Не підкріплені документально, або такі, що не відповідають дійсності заяви, щодо продукції та послуг Компанії, навчальних матеріалів, довідників та іншої продукції.

5.5 Залучати і перепідписувати в свою структуру раніше зареєстрованих Дистриб'юторів компанії «GENUS».

5.6 Публічна або індивідуальна демонстрація доходів іншого дистриб'ютора без його дозволу.

5.7 Будь-яке несанкціоноване дублювання літератури та рекламної продукції Компанії.

6. Притягнення до відповідальності.

6.1 Компанія залишає за собою право залучати Менеджерів до відповідальності, виходячи з інтересів Компанії, інших Менеджерів, Клієнтів.

6.2 Компанія та Лідерська Рада самостійно встановлюють ступінь тяжкості вчиненого Менеджером порушення, враховуючи при цьому всі обставини порушення, як пом'якшувального, так і обтяжливого характеру.

6.3 Компанія має право розглядати як порушення не тільки неетичні вчинки, прямо зазначені в цих Правилах, а й будь-які інші дії (бездіяльність) Менеджерів, які є неетичними.

6.4 Усі конфлікти всередині структур вирішуються методом переговорів трьох сторін: обидва Менеджера, що конфліктують, і Структурний Керівник.

6.5 Якщо не вдається вирішити конфлікт переговорами, тоді вирішення цього питання передається Лідерській Раді. Остаточне рішення, щодо розглянутого питання, приймає керівництво компанії.

6.6 Якщо Лідерська Рада та керівництво Компанії не змогли врегулювати інтереси конфліктуючих сторін, тоді цей конфлікт можливий вирішенням у судовому порядку.

6.7 Притягаючи Менеджера до відповідальності, Компанія негайно, після перевірки інформації про факт неетичної поведінки (проступку), визначає його тяжкість, оцінює шкоду, яку було завдано Компанії, її діловій репутації, іншим Менеджерам, Клієнтам.

6.8 Компанія приймає рішення про застосування до Менеджера-порушника таких санкцій:

- * попередження про неетичну поведінку;
- * штраф у розмірі 50% чека;
- * невиплата останнього чека, а також штраф у розмірі суми збитків, завданих Компанії в результаті дій Менеджера порушника;
- * позбавлення бонусу підвищення якості життя або термінація (припинення відносин Компанії з Менеджером).

Шановні партнери, компанія «GENUS WELLNESS ENERGY» сподівається, що Менеджери компанії з гордістю та любов'ю до своєї справи, з дотриманням усіх етичних норм розвиватимуть власний бізнес разом із компанією,

прагнутимуть популяризувати МЛМ бізнес та здоровий спосіб життя.

Адміністрація компанії «GENUS WELLNESS ENERGY».