

Бизнес с компанией «GENUS WELLNESS ENERGY»

Маркетинг план компании «Genus Wellness Energy», правила работы дистрибьютора(этический кодекс).

Введение.

Компания «Genus Wellness Energy», далее Компания, национальная коммерческая организация, деятельность которой базируется на принципах Многоуровневого маркетинга.

Миссия компании - объединить отечественных учёных, производителей, предпринимателей, специалистов индустрии здоровья для совместного развития отечественного бренда «Genus Wellness Energy», что будет способствовать развитию отечественного производства и популяризации здорового образа жизни. Компания предлагает своим клиентам продукцию наивысшего качества, созданную по инновационным технологиям и изготовленную из органического сырья.

Всем своим партнерам компания предлагает равные возможности вести совместную коммерческую деятельность в соответствии с маркетинг планом и этическим кодексом.

Маркетинг план компании «Genus Wellness Energy»

Термины.

1. Дистрибьютор «GENUS» –любой гражданин, достигший возраста 16 лет и готовый вести дела в соответствии с законодательством своего государства, который зарегистрировался в компании «GENUS» по рекомендации официального дистрибьютора компании.
2. Спонсор – лицо, являющееся дистрибьютором «GENUS» и рекомендующее других людей для вступления в компанию «GENUS». Ваш спонсор – это дистрибьютор «GENUS», на основании рекомендации которого, Вы зарегистрировались в компании «GENUS».
3. Дистрибьюторы прямого спонсирования – все те, кого непосредственно рекомендовал дистрибьютор.
4. Дистрибьюторы косвенного спонсирования – все дистрибьюторы, которых рекомендовали не Вы, а ваши дистрибьюторы.
5. Ветвь сети – группа дистрибьюторов, которая организована по рекомендациям Вашего дистрибьютора прямого спонсирования и его дистрибьюторами.
6. Ваша сеть – совокупность всех Ваших ветвей, включая Вас.
7. Клиент – человек, зарегистрированный на официальном сайте компании.

8. Менеджер – человек, зарегистрированный на официальном сайте компании, купивший пакет «менеджер» и сделавший в течение календарного месяца заказ на 50 баллов (одним или несколькими заказами).
9. Активный менеджер – менеджер, который имеет активный пакет «менеджер» и выполнил личный товарооборот 20 баллов в течение календарного месяца (одним или несколькими заказами).
10. Структурный руководитель – менеджер компании, у которого консультируется дистрибьютор.
11. Лидерский совет – совещательный орган, созданный руководством компании с целью совместного планирования бизнеса, а также для решения спорных вопросов и конфликтных ситуаций.
12. Личный товарооборот (ЛТО) – сумма всех покупок, совершённых Вами в течение месяца по своему логину.
13. Групповой товарооборот (ГТО) – совокупный товарооборот дистрибьюторов Вашей сети, включая Ваш личный товарооборот.
14. Премия за рекомендацию – вознаграждение, которое начисляется Вам от 1-ых покупок рекомендованных Вами менеджеров и от 1-ых и повторных покупок рекомендованных Вами клиентов. Начисляется сразу после совершения оплаты заказа, рекомендованного Вами дистрибьютора.
15. Пассивный доход – премия, которая начисляется от всех покупок клиентов Вашей сети и повторных покупок менеджеров Вашей сети. Начисляется по итогам месяца.
14. Премия за рост товарооборота – вознаграждение, которое зависит от группового товарооборота Вашей сети и рассчитывается как разница между Вашей премией за рост товарооборота и премией за рост товарооборота дистрибьюторов прямого спонсирования. Начисляется по итогам месяца.
15. Премия повышения качества жизни – вознаграждение, которое зависит от группового товарооборота Вашей сети, рассчитывается как разница между Вашей премией повышения качества жизни и премией повышения качества жизни дистрибьюторов прямого спонсирования. Начисляется по итогам месяца и выплачивается по итогам года. Начисление производится двумя частями.
 - 1-я часть - оплаченное компанией путешествие во время международных каникул вместе с компанией «GENUS WELLNESS ENERGY» (страну и отель определяет руководство компании)
 - 2-я часть - если бонус повышения качества жизни больше стоимости путешествия, то остаток будет начислен на Ваш основной кошелек в следующем месяце после международных каникул.
16. Премия от оборота компании «GENUS» – вознаграждение, которое зависит от количества лично спонсированных бриллиантовых ветвей и делится между всеми, выполнившими условия квалификации. Начисляется ежемесячно и выплачивается по итогам календарного года.

17. Все виды вознаграждений выплачиваются как % от соответствующего вида товарооборота в баллах.
18. Любой дистрибьютор имеет право на карьерный рост в соответствии с маркетинг планом компании «GENUS WELLNESS ENERGY».

Маркетинг план компании «GENUS»

1. Клиент: регистрация бесплатно, возможность покупать продукты без наценок в интернет магазине на сайте компании.
2. Менеджер: Для получения этой квалификации нужно купить пакет «менеджер» (100 грн.) и товар на 50 баллов (одним или несколькими заказами в течение календарного месяца). Покупка пакета «менеджер» делается 1 раз в год. Для подтверждения квалификации менеджер и получения бонусов необходимо ежемесячно покупать продукцию компании на 20 баллов. Менеджер имеет возможность делать карьеру и получать 7 видов дохода в соответствии с маркетинг планом компании.
3. Менеджер VIP: Для получения этой квалификации нужно купить пакет «менеджер» (100 грн.) и товар на 250 баллов (одним или несколькими заказами в течение календарного месяца). Покупка пакета «менеджер» делается 1 раз в год. Менеджер VIP освобождается на 12 месяцев от обязательных ежемесячных покупок на 20 баллов. Менеджер VIP имеет возможность делать карьеру и получать 7 видов дохода в соответствии с маркетинг планом компании.

Доходы менеджера:

Доход №1. Доход за рекомендацию от всех первых покупок личных клиентов и менеджеров 40%.

Доход №2. Доход от всех повторных покупок личных клиентов 40%.

Доход №3. Доход от повторных покупок личных менеджеров 20%.

Доход №4. Пассивный доход от структуры единой команды формируется как тринарная матрица, где(1,2,3 и т.д. до 12)- уровни активных менеджеров, а (3,9,27 и т.д. до 531441) - количество активных менеджеров в уровне.

1. 3 Товарооборот для этого дохода складывается из суммы личного ТО
2. 9 менеджера (20 баллов или более) и ТО покупок клиентов в 12-ти уровнях
3. 27 и составляет 2% .
4. 81 Каждый менеджер, купивший продукт на 50 бал. и пакет «менеджер»,
5. 243 занимает позицию в общей структуре компании. Его менеджеры

6. 729 располагаются под ним и формируют его троичную матрицу, кроме того,
7. 2187 по принципу «перелива» в его структуре могут быть менеджеры, которых
8. 6561 регистрируют его вышестоящие наставники или компания «GENUS».
9. 19683 Таким образом, этот вид дохода формируется от структуры единой команды
10. 59049
11. 177147
12. 531441

Количество активных менеджеров прямого спонсирования

Глубина получения дохода №4

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

Активный менеджер – менеджер, который имеет активный пакет «менеджер» и выполнил личный товарооборот 20 баллов в течение календарного месяца (одним или несколькими заказами).

Доход №5 Премия за рост товарооборота

Товарооборот в баллах	Квалификация	% от товарооборота
200	Менеджер - консультант	7%
500	Супервайзер	14%
1 000	Директор	21%
2 500	Серебряный Директор	27%
5 000	Золотой Директор	33%
10 000	Платиновый Директор	38%
25 000	Изумрудный Директор	43%
50 000	Рубиновый Директор	48%
100 000	Бриллиантовый Директор	50%

Премия за рост товарооборота – вознаграждение, которое зависит от группового товарооборота Вашей сети, рассчитывается как разница между Вашей премией за рост товарооборота и премией за рост товарооборота дистрибьюторов прямого спонсирования.

Доход №6 Премия повышения качества жизни

Товарооборот в баллах	% от товарооборота
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%

Премия повышения качества жизни – вознаграждение, которое зависит от группового товарооборота Вашей сети и рассчитывается как разница между Вашей премией повышения качества жизни и премией повышения качества жизни дистрибьюторов прямого спонсирования. Начисляется по итогам месяца и выплачивается по итогам года. Начисление производится двумя частями.

1-я часть : оплаченное компанией путешествие во время международных каникул вместе с компанией «GENUS WELLNESS ENERGY» (страну и отель определяет администрация компании)

2-я часть: если бонус повышения качества жизни больше стоимости путешествия, то остаток будет начислен на Ваш основной кошелек.

Доход №7 Лидерская премия

Количество ветвей с товарооборотом	Квалификация	% от товарооборота компании
100 000 баллов		
2 ветви	бриллиант 2 карата	3%
3 ветви	бриллиант 3 карата	4% (1%)
4 ветви	бриллиант 4 карата	4, 5% (0,5%)
5 ветвей	бриллиант 5 карат	5% (0,5%)

Лидерская премия выплачивается от общего товарооборота компании, рассчитывается ежемесячно и выплачивается по итогам календарного года.

Полученные бонусы можно использовать для оплаты продукции компании сразу с момента их начисления.

Заказ на вывод средств можно делать до 18-го числа включительно, при этом они списываются с баланса Вашего основного кошелька сразу, а поступают на Вашу карту за вычетом налогов с 21-го по 23-е число этого же месяца.

Правила работы и этический кодекс дистрибьютора «GENUS».

Данные правила созданы для успешного развития компании, достижения намеченных ею целей, защиты ее репутации, руководствуясь так же интересами менеджеров компании.

1. Общие положения:

1.1. Настоящие правила не дублируют и не заменяют, утвержденных положений Компании (компенсационный план, устав компании), а являются сводом норм, регламентирующих взаимоотношения внутри Компании и выработанных Компанией для ведения бизнеса.

1.2. Содержание Правил доводится до сведения Менеджера путем опубликования данных Правил во всеобщем доступе на официальном сайте Компании.

1.3. Для Компании этот документ является основанием для принятия решений в спорных или конфликтных ситуациях.

1.4. Для менеджера этот документ является средством защиты своих интересов в случае, если он считает, что с ним поступили неэтично.

1.5. Менеджер должен соблюдать все региональные, государственные законы и нормы Международного Права, применяемые на территории страны его нахождения, касающиеся бизнеса.

1.6. Менеджер должен вести дела в порядке, который отражает самые высокие стандарты ведения бизнеса: честность, добросовестность и ответственность по отношению к Компании, клиентам и другим Менеджерам.

2. Отношения " Менеджер - Компания"

2.1 Менеджер может иметь как один, так и несколько аккаунтов.

2.2 Менеджер несет всю полноту ответственности за неверно указанные сведения о себе в личном кабинете.

Если Менеджер предоставляет заведомо ложную информацию о себе, то он не может при решении спорных вопросов воспользоваться возникшей, в связи с этим, ситуацией в свою пользу.

2.3 В случае возникновения ситуации когда, несколько Менеджеров претендуют на то, что являются спонсорами одного и того же дистрибьютора, право спонсорства признается за тем из них, чей логин указан при регистрации первым по дате оплаты (зарегистрирован и оплачен). Прочие соглашения аннулируются.

2.4 Поскольку бренд Genus Wellness Energy является торговой маркой, принадлежащий Компании, считается недопустимым использование в любых рекламных продуктах и рекламных компаниях, на сувенирной атрибутике, в печатных или электронных СМИ названия «Genus Wellness Energy» либо логотип Компании без предварительного согласования и письменного согласия администрации компании.

Если таковое разрешение получено, торговая марка, логотип и название должны использоваться только в рамках корпоративного стиля компании.

2.5 Менеджер компании имеет право оформить семейный контракт. Для этого необходимо написать заявление в произвольной форме на имя директора компании.

В заявлении обязательно указать доли дохода, которые будут принадлежать каждому из супругов. При расторжении брака именно в таких соотношениях компания будет начислять вознаграждение каждому из бывших супругов.

2.6. Компания и Менеджеры должны относиться с вниманием и оперативно разрешать любые жалобы и претензии Менеджеров и Клиентов, отвечая на все поступившие вопросы.

3. Отношения "Менеджер - Менеджер".

3.1 Менеджер Компании не должен дискредитировать других Менеджеров, совершать иные действия (бездействия), влекущие негативные последствия для других Менеджеров и их деловой репутации.

3.2 Менеджер не может размещать заказы от имени другого менеджера без его предварительного письменного согласия.

3.3 Необходимо относиться с вниманием и оперативно разрешать любые жалобы и претензии Менеджеров Вашей сети, отвечая на все поступившие вопросы.

3.4 Правдиво и честно представлять всем потенциальным Менеджерам продукцию и компенсационный план компании, то есть предоставлять только ту информацию, которая подтверждается на официальном сайте, в рекламных материалах и интернет ресурсах компании.

Этический кодекс дистрибьютора «GENUS»

4. Этичными считаются следующие действия:

- 4.1. Дистрибьютор заботится о постоянном укреплении позиций Компании, росте ее товарооборота и ее престижа. Не допускает действий, способных нанести компании моральный и материальный ущерб.
 - 4.2. Дистрибьютор ведёт только честный бизнес, отвергая ложь, обман, умолчание и другие формы введения в заблуждение Компанию, своего Наставника- Спонсора и Клиентов.
 - 4.3. Дистрибьютор Компании живёт и трудится по законам товарищества, независимо от того, к какой структуре он относится. Менеджер активно участвует в совместных мероприятиях, всегда приходит на выручку другому Менеджеру.
 - 4.4. Дистрибьютор уважительно относится к своему Спонсору- Наставнику.
 - 4.5. Дистрибьютор уважительно относится ко всем компаниям, присутствующим на международном и национальном рынках, не критикует их представителей, действия, продукты. Искренне и убедительно рассказывает о преимуществах Компании «GENUS».
- Компания оставляет за собой право привлекать Дистрибьютора к ответственности за допущение им неэтичного поведения.

5. Неэтичным признается следующее поведение:

- 5.1. Несанкционированное использование чужой расчетной банковской карты, несанкционированный перевод внутренних средств с чужого кабинета.
- 5.2. Преднамеренное, либо по незнанию, искажение или преувеличение эффективности продукции, приписывание продуктам (услугам), распространяемым Компанией, характеристик, свойств, качеств, или преимуществ, которыми они не обладают.
- 5.3. Высказывание, опубликование, распространение любым иным способом оскорбительных заявлений, в отношении Компании, её руководства, должностных лиц или иных сотрудников компании, продукции и компенсационного плана, а также других дистрибьюторов компании.
- 5.4. Не подкрепленные документально, либо не соответствующие действительности заявления, в отношении продукции и услуг Компании, учебных материалов, справочников и другой продукции.
- 5.5. Привлекать и переподписывать в свою структуру ранее зарегистрированных Дистрибьюторов компании «GENUS».
- 5.6. Публичная или индивидуальная демонстрация доходов другого дистрибьютора без его разрешения.

5.7. Любое несанкционированное дублирование литературы и рекламной продукции Компании.

6. Привлечение к ответственности.

6.1 Компания оставляет за собой право привлекать Менеджеров к ответственности, исходя из интересов Компании, других Менеджеров, Клиентов.

6.2 Компания и Лидерский Совет самостоятельно устанавливают степень тяжести совершенного Менеджером нарушения, учитывая при этом все обстоятельства нарушения, как смягчающего, так и отягощающего характера.

6.3 Компания вправе рассматривать в качестве нарушений не только неэтичные поступки, прямо указанные в данных Правилах, но и любые иные действия (бездействия) Менеджеров, которые являются неэтичными.

6.4. Все конфликты внутри структур решаются методом переговоров трех сторон: оба конфликтующих Менеджера и Структурный Руководитель.

6.5. Если не удаётся решить конфликт переговорами, тогда решение этого вопроса передаётся Лидерскому Совету. Окончательное решение, по рассматриваемому вопросу, принимает руководство компании.

6.6. Если Лидерский Совет и руководство Компании не смогли урегулировать интересы конфликтующих сторон, тогда данный конфликт возможен решением в судебном порядке.

6.7 Привлекая Менеджера к ответственности, Компания немедленно, после проверки информации о факте неэтичного поведения (проступка), определяет его тяжесть, оценивает урон, который был нанесен Компании, ее деловой репутации, другим Менеджерам, Клиентам.

6.8 Компания принимает решение о применении к Менеджеру- нарушителю следующих санкций:

- * предупреждение о неэтичном поведении;
- * штраф в размере 50% чека;
- * невыплата последнего чека, а также штраф в размере суммы ущерба, нанесенного Компании в результате действий Менеджера нарушителя;
- * лишение бонуса повышения качества жизни или терминация (прекращение отношений Компании с Менеджером).

Уважаемые партнёры, компания «GENUS WELLNESS ENERGY» надеется, что Менеджеры компании с гордостью и любовью к своему делу, с соблюдением всех этических норм будут развивать собственный бизнес вместе с компанией, будут стремиться популяризовать МЛМ бизнес и здоровый образ жизни.

Администрация компании «GENUS WELLNESS ENERGY».