

ПУТЬ К УСПЕХУ



Введение



*Ваш Томас Гёттфрид
Президент компании ВИВАСАН*

Дорогой представитель ВИВАСАН!

Я очень рад, что Вы решили сотрудничать с нами! Девиз компании «Здоровье, красота, благополучие!» стал частью нашей философии. Теперь, как представитель ВИВАСАН, вы будете не только членом нашей успешной и многочисленной команды, но и ценным членом общества, поскольку начали помогать другим людям. Наша общая задача – помочь людям вести здоровый образ жизни, стать счастливыми и успешными. И чем большему количеству людей мы поможем, тем успешнее и счастливее станет наша собственная жизнь. Ведь, помогая обществу, Вы помогаете и себе, как члену этого общества. Это – Ваш путь к успеху! Хотя успех – это не только деньги.

Успех – это вера в себя и в свое будущее.

Успех – это осознание своей значимости и полезности людям.

Успех – это достойное место в обществе и уважение окружающих.

Компания ВИВАСАН гарантирует Вам при добросовестном сотрудничестве уверенность в завтрашнем дне, работу и высокий доход. Я же, со своей стороны, дам Вам несколько советов, как быстрее достичь успеха.

- Для начала следует внимательно прочесть, понять и изучить эту книгу – План маркетинга ВИВАСАН «Путь к успеху», поскольку это первая ступенька к Вашему успеху. И если Вам не сразу будет все понятно, не пугайтесь! Здесь нет ничего сложного, и тысячи людей уже работают по этому Плану маркетинга. Постепенно Вы разберетесь в сути маркетинга нашей компании, Вам в этом очень помогут примеры расчетов, приведенные в данном Плане. И не забывайте, что сетевой маркетинг – это особая философия, особый бизнес, существенно отличающийся от традиционных форм бизнеса.
- Очень важно изучить и оценить нашу продукцию, понять, какими полезными свойствами она обладает, как помогает людям. Научившись ценить и любить наши продукты, Вы подниметесь еще на одну ступеньку на пути к успеху.
- Большое значение имеют также лекции и семинары, проводимые фирмой. Старайтесь посещать их, поскольку здесь Вы сможете многому научиться, узнать что-то новое, получить ответы на те вопросы, которые возникнут у Вас после изучения продукции и Плана маркетинга.
- Учитесь также у многочисленных успешных лидеров ВИВАСАН как нужно работать, как строить структуру, как рекламировать продукцию, чтобы самому стать успешным. Посещайте их семинары и презентации, где Вы узнаете много интересного и полезного. И помните: **То, что сделало успешным других, сделает успешным и Вас.** Нужно только идти тем же путем успеха, которым шли и идут они.
- После того, как Вы изучите **План маркетинга компании ВИВАСАН «Путь к успеху»**, обязательно прочтите **«Программу успеха ВИВАСАН»**. Это станет первой большой ступенькой к Вашему успеху и исполнению Ваших желаний!

***ВИВАСАН в качестве партнера по бизнесу
– гарантия Вашего успеха!***

1. Как добиться успеха?



- Если Вы хотите добиться успеха в качестве представителя ВИВАСАН, то должны обязательно прочесть и понять приведенные ниже страницы.
- Если у Вас возникнут вопросы, то обратитесь к Вашему Спонсору или непосредственно к администрации компании ВИВАСАН за разъяснением.
- Если Вы изучите и поймете План маркетинга и будете активно по нему работать, то мы гарантируем Вам успех в нашей компании.

Задайте себе следующий вопрос: «Почему я зарегистрировался в компании ВИВАСАН?»

Если Ваш ответ звучит так: «Я зарегистрировался в компании ВИВАСАН, чтобы со скидкой приобретать замечательную продукцию этой компании», то можете дальше не читать, поскольку Вы хотите остаться только нашим клиентом и не ставите себе целью добиться финансового благополучия с ВИВАСАН.

Если вы ответили: «Я зарегистрировался в компании ВИВАСАН, чтобы стать профессионалом в этом бизнесе, сделать карьеру и добиться финансового успеха», то прочтите следующие страницы внимательно, поскольку это первый шаг к Вашему будущему успеху.

Ведь для того, чтобы добиться финансового успеха в любом бизнесе, нужно знать основы этого бизнеса. План маркетинга ВИВАСАН как раз и станет основой Вашего успешного бизнеса в ВИВАСАН.

Поэтому повторяю еще раз: «Вы должны не только прочесть, но и понять План маркетинга ВИВАСАН, поскольку нельзя заработать деньги, если не знаешь, как это сделать».

**Прочитав и поняв План маркетинга ВИВАСАН,
Вы обязательно узнаете, как добиться успеха.
Мы Вам это гарантируем!**

2. Что такое ВИВАСАН



Вот уже более 15 лет компания ВИВАСАН является генеральным представителем ряда известных швейцарских производителей натуральных продуктов для красоты и здорового образа жизни. Высочайшее качество продукции, современные технологии производства, уникальное «ноу-хау» и многолетний опыт работы позволили за этот срок расширить географию ВИВАСАН: наши филиалы работают на территории 28 стран Европы, Азии и Америки. Для производства продуктов ВИВАСАН используется только экологически чистое натуральное сырье, прошедшее систему многоступенчатого контроля.

А уникальные методики переработки растительного сырья с использованием высокотехнологичного современного оборудования обеспечивают безупречное качество продуктов ВИВАСАН, подтвержденное сертификатами GMP («Good manufacturing practice») – высочайшим стандартом качества.

Компания ВИВАСАН – приверженец старых европейских традиций, однако, бережно сохраняя проверенные временем рецепты, для удовлетворения запросов своих потребителей постоянно использует оригинальные идеи и решения, основанные на последних научных открытиях. В наших лабораториях в Швейцарии разрабатываются все новые и новые продукты, число которых достигло почти трехсот. Постоянно увеличивающееся по всему миру число людей, выбирающих правильный образ жизни и высокоэффективные продукты-носители натуральных компонентов, обеспечивают рост рынка продукции ВИВАСАН.

За годы работы из крошечной фирмы с десятком сотрудников ВИВАСАН превратился в успешную международную компанию с огромным количеством активных независимых представителей. Несмотря на разность в законодательстве, все наши филиалы и независимые представители реализуют продукцию по единым ценам и единому Плану маркетинга. Распространение продукции компании ВИВАСАН по методу прямых продаж позволяет удерживать достаточно низкий по мировым стандартам уровень цен и добиться успеха в бизнесе различным слоям населения.

Немаловажным фактором успеха ВИВАСАН является атмосфера взаимного доверия, надежности, сопричастности и оптимизма. Вы и сами сможете убедиться в том, как слаженно работает компания, сколько возможностей для достижения успеха Вам здесь откроется. Присоединяйтесь к сотням тысяч людей по всему миру, которые обрели в ВИВАСАН успех, стабильность, личностный рост, уверенность в завтрашнем дне, здоровье и верных друзей.

ВИВАСАН – это компания, за которой будущее!

3. Философия ВИВАСАН



К факторам успеха любой фирмы относится ее предпринимательская философия, включающая в себя не только план маркетинга, ассортимент и качество предлагаемой продукции. Важен так называемый «кодекс чести фирмы», то есть – как вести себя с другими людьми, как разговаривать с клиентами, как продавать, как организовать свою жизнь в соответствии с целями и задачами фирмы.

Философия ВИВАСАН «ЗДОРОВЬЕ, КРАСОТА И БЛАГОПОЛУЧИЕ» подразумевает, что ВИВАСАН является отличительным знаком постоянной заботы о сохранении здоровья и красоты человека, его материального благополучия.

И одним из важнейших элементов этой философии является качество реализуемой продукции. Здесь наш лозунг: **«Клиенту – самое высокое качество и самый лучший сервис!»**

ВИВАСАН ручается за качество!

- Продукты ВИВАСАН производятся только из экологически чистого, не генномодифицированного сырья, прошедшего многоуровневую систему контроля
- Продукты ВИВАСАН производятся по уникальным современным технологиям
- Продукты ВИВАСАН отличаются высочайшим качеством, отвечающим строгим европейским стандартам
- Продукты ВИВАСАН содержат натуральные компоненты и помогают вести здоровый образ жизни
- Продукты ВИВАСАН просты в применении и экономичны, а также подходят для разных возрастных групп
- Продукты ВИВАСАН не тестируются на животных

Именно за такими продуктами – натуральными, высококачественными, несущими здоровье, красоту, благополучие и успех – будущее!

Индивидуальный подход к клиенту – секрет нашего успеха!

Благодаря качеству и уникальности нашей продукции круг клиентов ВИВАСАН с каждым днем становится все шире. Поскольку никакая другая форма продажи не подразумевает такого быстрого реагирования на пожелания заказчика, таких низких цен и такого интенсивного общения, как прямые продажи, все большее значение приобретают персональные консультации. Персональные консультации позволяют найти индивидуальный подход к каждому клиенту, подробно разъяснить ему свойства и действие продукции, подобрать необходимый ему продукт. Представители ВИВАСАН в свою очередь предлагают своим клиентам высокий уровень сервиса:

- *персональное обслуживание в удобное время дома или в офисе*
- *бесплатные индивидуальные консультации по свойствам и применению продуктов ВИВАСАН*
- *предоставление актуальной информации о новинках продукции ВИВАСАН*

Продукты ВИВАСАН приходят к Вам в дом и становятся Вашими лучшими друзьями!

4. Сетевой маркетинг ВИВАСАН



Сетевой (многоуровневый) маркетинг – это эффективный метод реализации, который заключается в продаже товаров непосредственно конечному потребителю, минуя многочисленных посредников.

Всё больше и больше людей выбирают для себя этот вид бизнеса. По последним данным, около 25 миллионов человек в мире работают в компаниях сетевого и многоуровневого маркетинга профессионально, то есть на полную занятость. Что же привлекает всех этих людей?

Преимущества сетевого маркетинга

- *Высокодоходный бизнес с минимальными инвестициями*
- *Минимизация затрат, в том числе на рекламу*
- *Огромная сеть сбыта и прогрессивный процент с продаж*
- *Минимальный риск при неограниченных доходах*
- *Свобода, простота и благородство бизнеса*
- *Возможность семейного бизнеса и совмещения с другой работой*
- *Личностный рост, постоянное расширение новых связей*

Компания ВИВАСАН заменяет транспортных агентов, оптовых дилеров и других посредников, удерживая довольно низкие цены при высоком качестве продукции.

Потенциальный доход посредников переходит в доход наших представителей.

Работа с ВИВАСАН – возможность успешного бизнеса для любого человека по следующим причинам:

- *Представителем компании может стать любой человек, достигший 18 лет, независимо от профессии, пола и предыдущего опыта работы*
- *Вам не нужен начальный капитал (по сравнению с традиционным бизнесом)*
- *Вы сами составляете себе график работы в зависимости от поставленных Вами целей*
- *Вы получаете возможность участвовать во многих учебных мероприятиях, которые проводит компания и постоянно совершенствоваться*
- *Вы получаете возможность создавать свою потребительскую организацию и получать за ее деятельность вознаграждение*
- *При этом у Вас неограниченный потенциал заработка и карьерного роста*
- *Вы приобретаете сотни новых друзей и единомышленников*
- *Вы получите большое моральное удовлетворение – ведь Вы помогаете другим вести здоровый образ жизни и улучшать качество жизни*

Сетевой маркетинг с ВИВАСАН – это уникальная возможность для обыкновенных людей добиться необыкновенного успеха.

Традиционное понятие торговли подразумевает наличие сложной структуры, включающей большое число посредников между производителем продукции и конечным потребителем, каждый из которых имеет свою долю дохода от продаж данной продукции. Компания ВИВАСАН, являясь одной из самых успешных сетевых компаний, распространяет свою продукцию через независимых представителей компании, которые организуют собственный бизнес и собственную сеть по реализации товара. Компания ВИВАСАН выступает в качестве партнера по бизнесу, заботящегося о разработке, развитии товарного ассортимента, упаковке, доставке и хранении продукции. Кроме того, мы готовим информационные материалы и проводим презентации, семинары и обучение наших представителей.

5. Важнейшие понятия маркетинга ВИБАСАН

1. ЗАКУПОЧНАЯ ИЛИ ДИСТРИБЬЮТОРСКАЯ ЦЕНА (ДЦ) – цена, по которой Вы, как независимый представитель ВИБАСАН (НПВ), закупаете продукцию у компании ВИБАСАН.

2. РЫНОЧНАЯ ЦЕНА (РЦ) – цена, по которой Вы продаете продукцию своим клиентам. В компании ВИБАСАН рыночная цена установлена на 30% выше дистрибьюторской.
рыночная цена = дистрибьюторская цена + 30% надбавка

$$РЦ = ДЦ \times 1,3$$

3. ТОРГОВАЯ ПРИБЫЛЬ (ТП) ИЛИ КОМИССИОННЫЕ ОТ ПРОДАЖИ – разница между ценой, по которой Вы продаете продукцию Вашим клиентам (Рыночной ценой – РЦ), и ценой, по которой Вы закупаете продукцию у компании ВИБАСАН (Дистрибьюторской Ценой – ДЦ)

$$\text{торговая прибыль} = \text{рыночная цена} - \text{дистрибьюторская цена}$$

$$ТП = РЦ - ДЦ$$

В ВИБАСАН Ваша Торговая прибыль будет равна 30 %-ной надбавке на Дистрибьюторскую цену.

4. ОБОРОТ НЕТТО – это объем закупок продукции у компании ВИБАСАН за месяц (или оборот брутто), поделенный на РК (Расчетный коэффициент) *.

$$\text{ОБОРОТ НЕТТО} = \text{ОБОРОТ БРУТТО} : \text{РК}$$

5. ОБЪЕМНАЯ СКИДКА (ОС)

Кроме прибыли от продажи продукции (Торговой прибыли – ТП), Вы получаете от компании дополнительное вознаграждение в виде так называемой **ОБЪЕМНОЙ СКИДКИ (ОС)**.

Объемная Скидка – это Ваше ежемесячное вознаграждение, которое определяется в % от оборота нетто Вашей структуры, включая Ваш личный оборот, за календарный месяц.

Величина % ОС зависит от величины оборота Вашей структуры, включая Ваш личный оборот, и имеет 7 уровней. Наивысшей ОС=21% Вы достигаете на 7 уровне при обороте = 6000 у.е. нетто и более. (см. Табл. №1).

Таблица № 1. Объемная Скидка

Уровень	Лично-групповой оборот Объемная нетто за календарный месяц у.е. **	Объемная Скидка (ОС)%
7	6000 и более	21
6	3300 – 5999	19
5	1900 – 3299	14
4	1000 – 1899	12,5
3	600 – 999	10
2	200 – 599	6
1	50 – 199	4

Примечание:

*Расчетный коэффициент вводится для расчета ОС с чистой стоимости товара, за минусом обязательных налогов и сборов, уплаченных компанией государству. Для России РК=1,3, для других государств – в зависимости от величины налогов, принятых в данном государстве.

Объемная Скидка выплачивается каждому НПВ в течение последующего месяца в соответствии с установленной компанией схемой выплат скидок.

Примечание:** У.е. – это условная расчетная единица, учитывающая тот факт, что компания ВИБАСАН работает в разных странах с разной валютой. То есть обороты на местах конвертируются по курсу в условную расчетную единицу, единую для всех стран. Таким образом, можно будет суммировать обороты разных стран и рассчитывать соответствующую ОС.

ОС на уровне от 4% до 12.5 % включительно выплачивается в виде продукции ВИВАСАН по Вашему выбору, более 12.5% – деньгами.

Приведенная выше таблица накопительных Объемных скидок – это важнейшая составляющая нашего Плана маркетинга. Таблица Объемных Скидок регулирует Ваш заработок, если Вы строите собственную структуру.

Чем больше Ваша структура, тем большую Объемную Скидку Вы можете получить. При расчете Вашей персональной накопительной ОС учитываются все объемы Ваших личных продаж и объемы продаж Вашей структуры со всей глубины за календарный месяц. Пожалуйста, внимательно прочтите приведенные ниже примеры, чтобы понять, как работать с этой таблицей.

Пример №1

Вы только что зарегистрировались в компании ВИВАСАН. После подробного изучения продукции Вы можете приступить к продажам. Предположим, в этом месяце Вы закупили продукции на сумму 100 у.е. Вы имеете право продать эту продукцию за **130 у.е (100 x 1.3)**.

На операции купли-продажи Вы получаете Торговую прибыль:

$$130 - 100 = 30 \text{ у.е.}$$

Но это еще не все. Посмотрите в таблицу ОС. В левой колонке приведены ежемесячные **лично-групповые обороты нетто**. В правой колонке – **Объемная скидка в %**.

В соответствии с примером № 1 Вы закупили продукции – на сумму 100 у.е. Ваш **оборот нетто** составит **100 у.е.**, поделенный на РК.* (Для России РК=1,3).

А именно: $100 : 1,3 \approx 76,92 \text{ P}$

$$100 : 1,3 \approx 76,92 \text{ у.е.}$$

Согласно таблице ОС Ваш оборот нетто находится в интервале между **50 у.е.** и **199 у.е.**, то есть достиг 1 уровня ОС. На данном уровне Вы получаете ОС = 4% от Вашего оборота нетто. Это составит:

$$76,92 \times 0,04 \approx 3,08 \text{ у.е.}$$

Данная ОС (до 14 %) выплачивается продукцией фирмы ВИВАСАН.

Это означает, что Ваша Объемная Скидка будет засчитана Вам при заказе продукции в следующем месяце. **

Ваша общая прибыль за этот месяц составит:

$$30 + 3,08 = 33,08 \text{ у.е.}$$

И это при закупке всего на 100 у.е.

Совет на будущее:

Внимательно ознакомьтесь со всей информацией по продукции. Старайтесь посещать лекции и презентации, задавайте вопросы своему Спонсору, возьмите своего Спонсора на первую презентацию продукции – он Вам поможет, и Вы будете чувствовать себя увереннее. Постарайтесь организовать круг своих постоянных клиентов. Это – основа Вашего будущего материального благополучия. Поскольку единичные продажи по случаю вряд ли приведут Вас к успеху.

Примечание:

* Напомним, что для представителей ВИВАСАН, планирующих работать не на территории России, РК может иметь другое значение.

** Обороты и Объемные скидки рассчитываются за полный календарный месяц. Поэтому Объемные скидки за текущий календарный месяц выплачиваются в начале следующего календарного месяца.

6. Ваш путь к успеху с ВИВАСАН



Ваш персональный успех при совместной деятельности с фирмой ВИВАСАН зависит не только от объема Ваших собственных продаж, но и от Вашей активной деятельности по привлечению новых представителей и созданию собственной структуры. Контактность, умение общаться с людьми, а также активность в привлечении и мотивировании новых членов ВИВАСАН способствуют значительному повышению Вашего дохода. Иными словами, чтобы добиться успеха в ВИВАСАН, существует 2 пути:

1. Продажа продукции клиентам с подробной консультацией. За это Вы получаете не только Торговую Прибыль, но и Объемную Скидку. Понятно, что чем больше клиентов у Вас купят продукцию, тем больше будут Ваши обороты, и тем больше денег вы заработаете.

2. Привлечение других людей к работе в нашей компании, то есть построение своей собственной структуры. Чем больше людей Вы зарегистрируете, тем обширнее будет Ваша структура, и тем больше денег в конечном итоге Вы заработаете.

Вы можете выбрать для себя любой путь к успеху, который Вам по душе. Хотя гораздо быстрее Вы добьетесь успеха, используя обе возможности продвижения к финансовому благополучию, предоставляемые Вам компанией ВИВАСАН.

Как же будет выглядеть Ваше продвижение к финансовому успеху с ВИВАСАН?

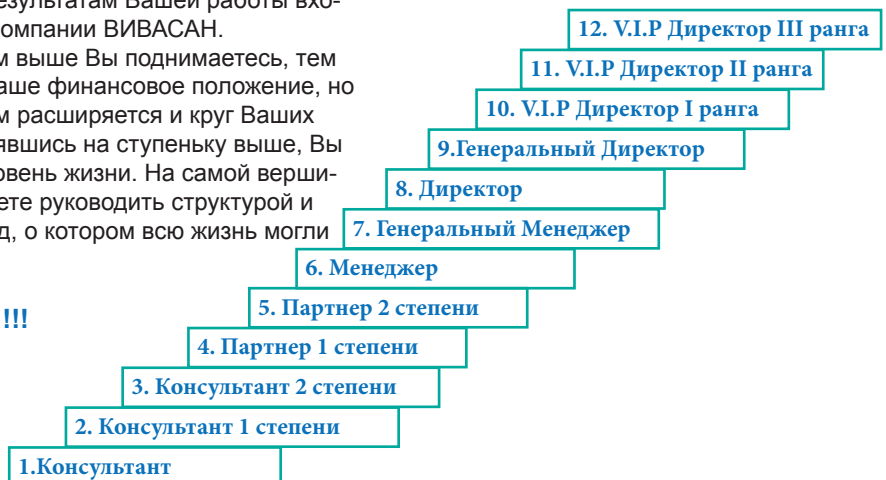
Для поощрения представителей ВИВАСАН и стимулирования их к дальнейшей работе наша компания разработала собственную Лестницу успеха ВИВАСАН, состоящую из 12 ступеней.

Лестница успеха ВИВАСАН

Вы сами для себя определяете, до какой ступени Вы хотите подняться, и способствуете этому своей активной деятельностью. Однако присвоение очередного звания по результатам Вашей работы входит в компетенцию компании ВИВАСАН.

Естественно, что чем выше Вы поднимаетесь, тем лучше становится Ваше финансовое положение, но одновременно с этим расширяется и круг Ваших обязанностей. Поднявшись на ступеньку выше, Вы поднимаете свой уровень жизни. На самой вершине лестницы Вы будете руководить структурой и получать такой доход, о котором всю жизнь могли только мечтать.

Успеха Вам !!!



7. Квалификация ступеней лестницы успеха ВИВАСАН

1 ступень. ВИВАСАН-КОНСУЛЬТАНТ

Это только что зарегистрированный или уже действующий **представитель ВИВАСАН**, который пока не выполняет условий, необходимых для присвоения ему квалификации ВИВАСАН-Консультанта 1 степени

*2 ступень. ВИВАСАН – КОНСУЛЬТАНТ 1 СТЕПЕНИ

Любой представитель ВИВАСАН становится автоматически **ВИВАСАН-Консультантом 1 степени**, если он выполняет следующие условия:

1. Личный оборот нетто = минимум **60 у.е.** в месяц
2. Лично-групповой оборот нетто – **на уровне 6% ОС.**

*3 ступень. ВИВАСАН-КОНСУЛЬТАНТ 2 СТЕПЕНИ

Любой представитель ВИВАСАН автоматически становится **ВИВАСАН-Консультантом 2 степени**, если он выполняет следующие условия:

1. Личный оборот нетто = минимум **60 у.е.** в месяц
2. Лично-групповой оборот нетто – **на уровне 10 - 12,5 % ОС.**

*4 ступень. ВИВАСАН-ПАРТНЕР 1 СТЕПЕНИ

Любой представитель ВИВАСАН становится автоматически **ВИВАСАН-Партнером 1 степени**, если он выполняет следующие условия:

1. Личный оборот нетто = минимум **60 у.е.** в месяц
2. Лично-групповой оборот нетто – **на уровне 14 % ОС.**

*5 ступень. ВИВАСАН-ПАРТНЕР 2 СТЕПЕНИ

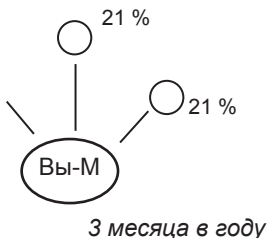
Любой представитель ВИВАСАН становится автоматически **ВИВАСАН-Партнером 2 степени**, если он выполняет следующие условия:

1. Личный оборот нетто = минимум **60 у.е.** в месяц
2. Лично-групповой оборот нетто – **на уровне 19-21 % ОС.**

6 ступень. ВИВАСАН-МЕНЕДЖЕР

Любой представитель ВИВАСАН становится автоматически **ВИВАСАН-Менеджером**, если он выполняет следующее условие:

- **одновременно 2 группы из его структуры минимум 3 месяца в календарном году имеют наивысшую Объемную скидку = 21%.**



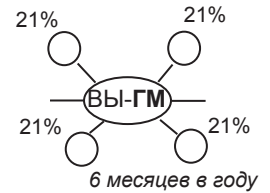
Примечание:

*Квалификации ВИВАСАН-Консультантов и ВИВАСАН-Партнеров (со по 5 ступень) нужно подтверждать ежемесячно, то есть ежемесячно выполнять приведенных выше условия.

7 ступень. ВИВАСАН-ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР

Любой представитель ВИВАСАН становится автоматически **ВИВАСАН-Генеральным Менеджером**, если он выполняет следующее условие:

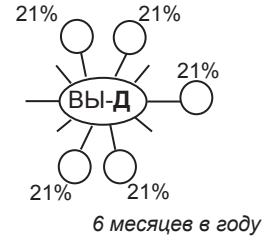
- **одновременно 4 группы из его структуры минимум 6 месяцев в календарном году имеют наивысшую Объемную скидку = 21%.**



8 ступень. ВИВАСАН-ДИРЕКТОР

Любой представитель ВИВАСАН становится автоматически **ВИВАСАН-Директором**, если он выполняет следующее условие:

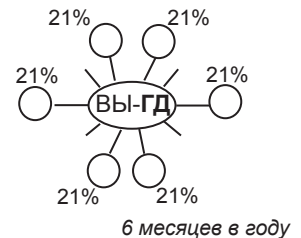
- **одновременно 5 групп из его структуры минимум 6 месяцев в календарном году имеют наивысшую Объемную скидку = 21%.**



9 ступень. ВИВАСАН-ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Любой представитель ВИВАСАН становится автоматически **ВИВАСАН-Генеральным Директором**, если он выполняет следующее условие:

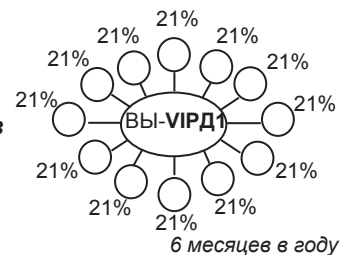
- **одновременно 6 групп из его структуры минимум 6 месяцев в календарном году имеют наивысшую Объемную скидку = 21%.**



10 ступень. ВИВАСАН-V.I.P- ДИРЕКТОР 1 РАНГА

Любой представитель ВИВАСАН становится автоматически **ВИВАСАН-Серебряным Директором**, если он выполняет следующее условие:

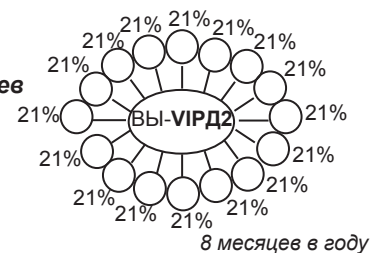
- **одновременно 12 групп из его структуры минимум 6 месяцев в календарном году имеют наивысшую Объемную скидку = 21%.**



11 ступень. ВИВАСАН-V.I.P-ДИРЕКТОР 2 РАНГА

Любой представитель ВИВАСАН становится автоматически **ВИВАСАН-Золотым Директором**, если он выполняет следующее условие:

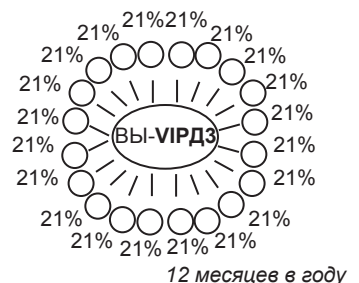
- **одновременно 16 групп из его структуры минимум 8 месяцев в календарном году имеют наивысшую Объемную скидку = 21%.**



12 ступень. ВИВАСАН-V.I.P-ДИРЕКТОР 3 РАНГА

Любой представитель ВИВАСАН становится автоматически **ВИВАСАН-Бриллиантовым Директором**, если он выполняет следующее условие:

- **одновременно 20 групп из его структуры 12 месяцев в календарном году имеют наивысшую Объемную скидку = 21%.**



8. Премии и Бонусы компании ВИВАСАН



Для мотивации и поощрения своих представителей компания ВИВАСАН предусматривает систему различных премий и Бонусов, а именно:

ПРЕМИИ ВИВАСАН

1. *Стартовая премия*
2. *Групповая премия*
3. *Премия за глубину структуры*

Данные премии предусмотрены для представителей ВИВАСАН, имеющих квалификацию со 2 по 5 ступень Лестницы успеха, то есть, от Консультанта 1 степени до Партнера 2 степени включительно. Для получения этих трех премий необходимо ежемесячно выполнять следующие условия (см. табл. №2):

Таблица №2. Стартовая премия, Групповая премия и Премия за глубину структуры.

Квалификация	Личный оборот нетто у.е.	ОС в %	Стартовая премия в % 1 линия	Групповая премия в % 2 линия	Премия за глубину структуры в % линия	Способ компенсации
ВИВАСАН-Консультант 1 степени	60,00	6	2	0	0	Продукция ВИВАСАН*
ВИВАСАН-Консультант 2 степени	60,00	10-12,5	4	2	0	Продукция ВИВАСАН*
ВИВАСАН-Партнер 1 степени	60,00	14	4	3	0	Продукция ВИВАСАН*
ВИВАСАН-Партнер 2 степени	60,00	19-21	4	3	2	Денежный

Свое право на получение Стартовой премии, Групповой премии и Премии за глубину структуры Вам нужно подтверждать каждый месяц. Если Вы не подтвердили какое-либо из условий (например, не достигли личного оборота нетто 60 у.е), то Вы не получаете премий за текущий месяц.

1. Стартовая премия рассчитывается, исходя из личного оборота нетто всех **членов первой линии** Вашей структуры (см. табл.)

2. Групповая премия рассчитывается, исходя из личного оборота нетто всех **членов второй линии** Вашей структуры (см. табл.).

3. Премия за глубину структуры рассчитывается, исходя из личного оборота нетто всех **членов третьей линии** Вашей структуры (см. табл.).

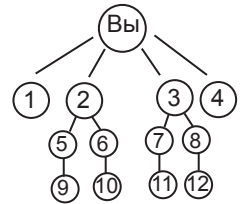
И не пугайтесь, если эти расчеты покажутся Вам слишком сложными. За Вас все посчитает компьютер. Главное, чтобы Вы поняли сам принцип расчета.

Примечание:

* Премии, выдаваемые продукцией ВИВАСАН, не входят в оборот нетто, т.е. не учитываются при начислении ОС и премий на следующий месяц.

Пример №2

Вы хотите заниматься бизнесом в компании ВИБАСАН более профессионально, то есть хотите стать лидером и создать собственную структуру.



Предположим, Вы уже создали собственную структуру из 13 человек (вместе с Вами), и каждый из членов Вашей структуры сделал личный оборот нетто 300 у.е. за месяц, для чего закупил продукции на сумму = 300 x РК. Для России, где РК = 1,3, в этом случае нужно закупить продукции на сумму 300 x 1,3= 390 у.е. Для других регионов – в зависимости от РК.

Напомним еще раз, что оборот нетто – это объем закупок за месяц (или оборот брутто), поделенный на РК.

$$ОН = \frac{ОБ}{РК}$$

Торговая прибыль при этом составит (для России): 390 x 1,3 – 390= 117 у.е.

Вопрос №1: Какой оборот нетто сделала Ваша структура вместе с Вами, и какая ОС причитается структуре?

Ответ: Общий оборот нетто структуры составит: 300 x 13 = 3900 у.е.

Согласно таблице №1 Объемных скидок Вы со своей структурой оказались уже на 6-ом уровне (оборот нетто = 3300-5999 у.е.), дающем право на ОС = 19 %.

Вопрос №2: Как распределяется групповая ОС между членами Вашей структуры, и какая часть ОС причитается лично Вам?

Рассмотрим первую линию Вашей структуры.

Члены первой линии структуры	Оборот нетто у.е.	ОС %
1-ый член	300	6
2-ой член	1500 (сумма оборотов 2+5+6+9+10 членов группы)	12,5
3-ий член	1500 (сумма оборотов 3+7+8+11+1 членов группы)	12,5
4-ый член	300	6

Ваша персональная накопительная ОС будет рассчитываться следующим образом:

- ОС с Вашего личного оборота = 300 x 19=57 у.е.
- От оборота 1-го члена структуры Вы получаете ОС= (19%-6%) x 300 = **39 у.е.**
- От оборота 2-го члена структуры Вы получаете ОС= (19%-12,5%) x 1500 = **97,5 у.е.**
- От оборота 3-го члена структуры Вы получаете ОС= (19%-12,5%) x 1500 = **97,5 у.е.**
- От оборота 4-го члена структуры Вы получаете ОС= (19%-6%) x 300 = **39 у.е.**

Итого, Ваша личная ОС в сумме составит:

$$57+39+97,5+97,5+39= 330 \text{ у.е.}$$

Данная ОС будет выплачена Вам деньгами, поскольку общий оборот Вашей структуры находится на уровне 19%(т.е. превысил 14%).

Вопрос №3: Какую квалификацию Вы получаете при таких результатах?

Ответ: Если Вы обратитесь к таблице №2, то увидите, что Вы уже выполнили условия, необходимые для получения квалификации **ВИВАСАН-Партнера 2 степени** и имеете право на получение **Стартовой премии = 4%**, **Групповой премии = 3%** и **Премии за глубину структуры = 2%**.

Ваша первая линия состоит из 4-х членов группы, каждый с ежемесячным **личным оборотом нетто = 300 у.е.**

Таким образом Вы получите **Стартовую премию: $4 \times 300 \times 4\% = 48$ у.е.**

В Вашей второй линии у Вас также 4 члена группы с **личным оборотом нетто по 300 у.е.** каждый.

Таким образом Вы получите **Групповую премию: $4 \times 300 \times 3\% = 36$ у.е.**

В Вашей третьей линии у Вас также 4 члена группы с **личным оборотом нетто по 300 у.е.**

каждый. Таким образом Вы получите **Премии за глубину структуры: $4 \times 300 \times 2\% = 24$ у.е.**

Итак, по результатам Вашей работы Вы, как ВИВАСАН- Партнер 2 степени, получите премиальные деньгами: $48 + 36 + 24 = 108$ у.е.

Вопрос №4: Каким будет Ваш общий доход за месяц?

1. Торговая прибыль = 117 у.е.

2. Объемная скидка = 330 у.е.

3. Премии = 108 у.е.

Всего: 555 у.е.

555 у.е. в общем-то за несложную работу!

*Где еще Вы сможете заработать такие деньги ? **



И, пожалуйста, не забывайте, что это – только начало! Лидер ВИВАСАН идет дальше, расширяет свою структуру. А сколько Вы заработаете, если в Вашей структуре будет не 13 человек, а в 2, в 4 раза больше? Или какой-либо член Вашей первой линии выйдет на 21% ОС?

*Но при этом Вы должны помнить об уплате налогов с доходов от бизнеса с ВИВАСАН.

9. Программа «Быстрый старт»

Каждый представитель ВИВАСАН, который хочет серьезно строить свой бизнес с ВИВАСАН, можете выбрать для себя программу **«Быстрый старт»**.

Эта программа дает возможность получения дополнительного дохода для целеустремленных представителей ВИВАСАН, желающих вырасти до успешных лидеров.



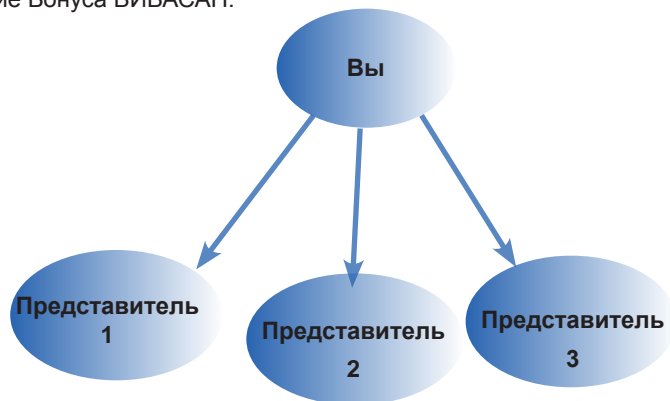
Личный оборот нетто у.е.	Бонус с продаж	Супербонус с продаж	Регистрации
300	2 %	4 %	2
500	4 %	6 %	3
800	6 %	8 %	3
1000	8 %	12 %	3
1500	10 %	14 %	3

- Если представитель ВИВАСАН в календарном месяце достиг требуемого личного оборота нетто (см. таблицу выше), он имеет право на дополнительное вознаграждение, так называемый **«Бонус с продаж»**.
- Если представитель ВИВАСАН в календарном месяце достиг требуемого личного оборота нетто (см. таблицу выше) и зарегистрировал в своей первой линии новых представителей (см. таблицу выше), он получает права на дополнительное вознаграждение, так называемый **«Супербонус с продаж»**.

Программа **«Быстрый старт»** не распространяется на тех представителей ВИВАСАН, которые имеют право на получение Бонуса ВИВАСАН.

Пример:

В течение календарного месяца вы достигли личного оборота нетто 600 у.е. и зарегистрировали трех новых представителей ВИВАСАН в первой линии своей структуры. Каждый из этих новых представителей закупил при регистрации в ВИВАСАН продукцию по рыночной цене на сумму **104 у.е.**



- Вы сделали личный оборот нетто 600 у.е., то есть вы продали продукции по рыночной цене на сумму 1014 у.е. вашим клиентам. Таким образом, ваша прибыль от продаж (торговая прибыль) рассчитывается так:

$$1014 \text{ у.е.} - 1014 : 1,3 = 234 \text{ у.е.}$$

- Ваш доход при регистрации новых представителей ВИБАСАН.

Новые представители ВИБАСАН 1,2,3 закупили продукцию по рыночной цене на сумму 104 у.е. каждый. Цена Дистрибьютора рассчитывается следующим образом: 104 у.е.: 1,3 = 80 у.е.

Разница между Рыночной Ценой и Ценой Дистрибьютора зачисляется Спонсору в виде Мотивационной премии: **104 у.е. - 80 у.е. = 24 у.е.**

То есть, Ваша Мотивационная премия в этом примере составит:

$$3 * 24 = 72 \text{ у.е.}$$

- Общий оборот вашей группы/структуры рассчитывается в данном примере следующим образом:

Личный оборот нетто новых представителей ВИБАСАН 1,2,3 = 80 у.е. / 1,3 * 3 = 184,6 у.е.

Ваш личный оборот нетто в этом примере: **600 у.е.**

Таким образом, общий оборот группы/структуры рассчитывается из суммы отдельных оборотов. В данном примере это составит: **784,6 у.е.**

В соответствии с таблицей Объемных скидок вы находитесь на ступени **ОС – 10%**.

Члены вашей структуры имеет право на **ОС 4%**.

Ваша личная Объемная скидка рассчитывается следующим образом:

$$784,6 * 0,1 - 184,6 * 0,04 = 71 \text{ у.е.}$$

Таким образом, ваша **ОС = 71 у.е.**

- В соответствии с Планом маркетинга ВИБАСАН вы имеете право на Стартовую премию в размере 4% от личных оборотов нетто членов структуры вашей первой линии:

Стартовая премия: 184,6 у.е. * 0,04 = 7,4 у.е.

- Кроме того, вы имеете право на Супербонус с продаж (см. таблицу выше) - 6% вашего личного оборота нетто.

Супер Бонус с продаж = 600 * 0,06 = 36 у.е.

Таким образом, вы имеете право на следующие вознаграждения в соответствии с Планом маркетинга ВИБАСАН в этом примере:

Прибыль от продаж (торговая прибыль) :	234,0 у.е.
Мотивационная премия:	72,0 у.е.
Ваша личная ОС:	71,0 у.е.
Стартовая премия:	7,4 у.е.
Супербонус с продаж:	36,0 у.е.
Сумма:	420,4 у.е.

БОНУСЫ ВИВАСАН

1. Бонус ВИВАСАН
2. Менеджерский Бонус
3. Бонус развития
4. V.I.P. Бонус
5. Бонус успеха

Эти Бонусы предусмотрены для лидеров, имеющих квалификацию Партнера 2 степени и выше. Вы, как лидер структуры, имеете право на получение этих Бонусов, если в Вашей первой линии имеется одна или несколько групп с 21% ОС.

Вариант № 1.

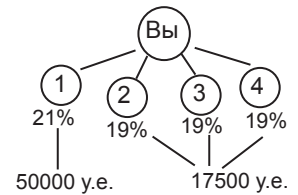
Допустим, в Вашей структуре, кроме Вас, больше нет лидеров, имеющих право на получение этих Бонусов. В этом случае Бонусы будут выплачиваться следующим образом:



1. Бонус ВИВАСАН = 4% или 1,5%

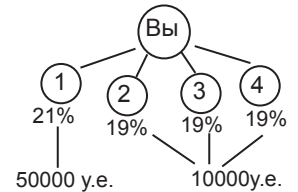
А) Вы имеете право на получение Бонуса ВИВАСАН – 4%, если хотя бы одна группа Вашей структуры достигла наивысшей объемной скидки = 21%, и при этом общий оборот нетто остальных групп Вашей структуры составил минимум 35% от оборота 21%-группы, (но не менее 6000 у.е. в месяц.) В этом случае Бонус ВИВАСАН= 4% от оборота группы (или групп), достигшей 21% ОС.

В.) Если общий групповой оборот нетто остальных групп не достиг 35% от оборота 21%-группы, но составил не менее 6000 у.е., то Вы получаете Бонус ВИВАСАН = 1,5 % от группового оборота своей 21% – группы



2. Менеджерский Бонус = 1%

Вы имеете право на получение Менеджерского Бонуса, если хотя бы две группы Вашей структуры минимум 3 календарных месяца в году достигли наивысшей ОС=21%, и общий оборот нетто более слабой 21%- группы + остальных групп составил не менее 35% от оборота сильной 21%-группы. Менеджерский Бонус = 1 % от оборота тех групп, которые достигли наивысшей Объемной скидки = 21%

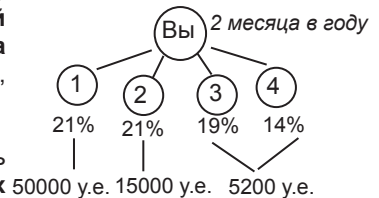


3. Бонус развития = 1%

Вы имеете право на получение Бонуса развития, если хотя бы две группы Вашей структуры минимум 3 календарных месяца в году достигли наивысшей ОС=21% и общий оборот нетто более слабой 21%- группы + остальных групп составил не менее 35% от оборота сильной 21% группы. Бонус развития = 1 % от оборота тех групп, которые достигли наивысшей Объемной скидки = 21%

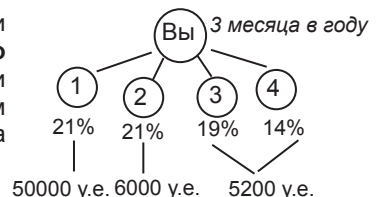
4. V.I.P Бонус = 1%

Вы имеете право на получение V.I.P. Бонуса, если Вы являетесь V.I.P.-Директором 2 или 3 ранга и общий оборот нетто слабых 21%- групп + остальных групп составил не менее 35% от оборота сильной 21% группы. V.I.P. Бонус= 1 % от оборота тех групп, которые достигли наивысшей Объемной скидки = 21%



5. Бонус успеха

Вы имеете право на получение Бонуса успеха, если у Вас в наличии по меньшей мере 5 бонусных линий, соответствующее количество групп с ОС =21% в вашей первой линии структуры, а также если Вы можете показать увеличение оборота по сравнению с прошлым годом. Бонус успеха = 2%- 16% в зависимости от увеличения оборота и количества 21%-х групп. (см. стр.17)



Каким же будет Ваш **Общий Бонус**, если Вы выполните все условия для получения приведенных выше бонусов?

Дисбаланс:

Дисбаланс возникает, когда оборот Вашей сильнейшей 21% группы в первой линии составляет более 65% общего оборота Вашей структуры.

В этом случае Ваши Бонусы рассчитываются в соответствии с Таблицей №3 и с учетом приведенных ниже коэффициентов перерасчета (Приведенные в таблице значения умножаются на коэффициент перерасчета).

Оборот Вашей сильнейшей 1% группы первой линии	Коэффициент перерасчёта
Более 65% общего оборота структуры	0,5
Более 85% общего оборота структуры	0,25
Более 95% общего оборота структуры	0,07

Коэффициент перерасчета используется при расчете Бонусов от оборота Вашей сильнейшей 21% группы. Бонусы от оборота остальных групп рассчитываются без учета этого коэффициента.

5. БОНУС УСПЕХА

Все представители ВИВАСАН, имеющие структуру минимум из 5 бонусных линий, имеют право на получение БОНУСА УСПЕХА при выполнении следующих условий.

Количество групп с 21% ОС в 1-й линии структуры	При 10%-ном повышении группового оборота в сравняемых месяцах в %	При 15%-ном повышении группового оборота в сравняемых месяцах в %	При 25%-ном повышении группового оборота в сравняемых месяцах в %
3-4	2	3	4
5-7	4	5	6
8-10	6	7	8
11-13	10	11	12
14-16	11	12	13
17 и более	14	15	16

Пояснение:

Под «сравняемыми месяцами» следует понимать текущий месяц и тот же по названию месяц в прошлом году. Например, мы сравниваем январь 2013 года с январем 2012 года, февраль 2013 с февралем 2012 года и т.п.

Если представитель ВИВАСАН, имеющий в своей структуре минимум 5 бонусных линий, показывает, например, в феврале 2013 года 25%-е повышение оборота по сравнению с февралем 2012 года, и имеет в первой линии своей структуры 6 групп с 21%ОС, то он имеет право на получение БОНУСА УСПЕХА в размере 6%.

Если, например, представитель ВИВАСАН в соответствии со своим групповым оборотом в феврале 2013 года получает право на бонус в размере 10000 у.е, а также показывает увеличение группового оборота по сравнению с февралем 2012 года на 25% и имеет по меньшей мере 5 бонусных линий в своей структуре, то БОНУС УСПЕХА рассчитывается следующим образом:

$$\text{БОНУСА УСПЕХА} = 10000 \text{ у.е.} \times 6\% = 600 \text{ у.е.}$$

Это означает, что представителю ВИВАСАН плюс ко всем вознаграждениям, приведенным в данном Плане маркетинга, еще дополнительно выплачивается **БОНУС УСПЕХА = 600 у.е.**

Примечание: При расчете Бонуса Успеха учитывается количество необходимых бонусных линий в текущем месяце. В приведенном выше примере – февраль 2013.

10. Полезные советы начинающим

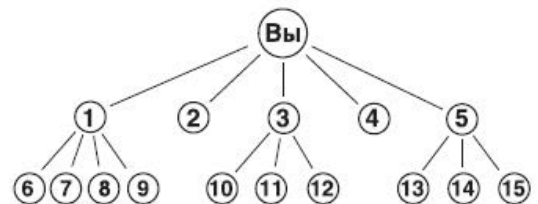


1. Как Вы уже поняли, в компании ВИВАСАН Вы можете, с одной стороны, зарабатывать деньги путем непосредственных продаж продукции ВИВАСАН, с другой стороны – путем построения собственной структуры. Но как эта структура должна выглядеть ?

Очень важно начинать строить структуру так, чтобы первая линия была как можно шире, включала как минимум 15-20 членов. Если Ваша первая линия будет широкой, то вторая и третья линии будут еще шире, что очень важно для получения Стартовой премии, Групповой премии и Премии за глубину структуры.

Пример №1. Более выгодная структура

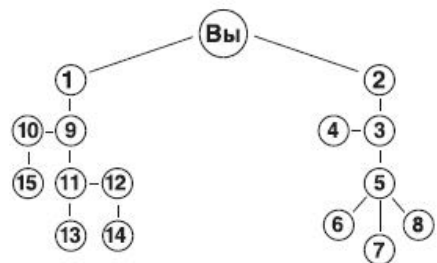
Если Вы построите свою структуру по **Примеру №1**, то обеспечите себе на несколько месяцев вперед стабильный финансовый успех и заложите надежный фундамент на будущее. Вашей целью будет лишь достижение и сохранение высшей 21%-ной Объемной скидки.



2. Однако, важно не только построить структуру, но и мотивировать людей на активную работу. Ведь можно зарегистрировать десятки людей, а работать будут только единицы из них. Как же убедить людей работать?

Во-первых, нужно постоянно обучать членов своей структуры, устраивать для них семинары и презентации, на которых рассказывать о том, как продавать продукцию, кому ее продавать, какими свойствами она обладает, как строить собственные структуры, как мотивировать людей.

Во-вторых, нужно во всем подавать пример членам своей структуры: осхищаться продукцией, быть активным и гибким, с энтузиазмом осваивать новые регионы и т.д. Тогда и Ваша структура будет такой же.



Пример №2. Менее выгодная структура

А успех Вашей структуры – это Ваш успех!!!

11. Ступени Лестницы успеха ВИВАСАН

Рассмотрим, какие вознаграждения Вы получаете на каждой ступени Лестницы успеха ВИВАСАН.

1 ступень.

ВИВАСАН-Консультант

Вы только что зарегистрировались в нашей компании и стали **ВИВАСАН-Консультантом**. Таким образом, Вы находитесь на первой ступени Лестницы успеха ВИВАСАН, и Вам предстоит еще долгий путь вверх.

Допустим, на этой первой ступени Вы добились максимальных результатов.

Какие же выплаты и вознаграждения предусмотрены для Вас в этом случае?

Что Вы получаете как ВИВАСАН-Консультант?

Обороты нетто	Выплаты и вознаграждения	
Личный или лично-групповой оборот нетто у.е.	Торговая прибыль %	Объемная скидка %
Менее 50	30	-
50-199	30	4

Ваша цель:

- Построение собственной структуры.
- Увеличение объема продаж.
- Получение звания ВИВАСАН-Консультанта 1 степени.

ОС выплачивается Вам продукцией ВИВАСАН по Вашему выбору.

2 ступень.

ВИВАСАН-Консультант 1 степени

Вы уже построили собственную структуру, которая работает довольно активно и успешно.

И Вы получили право называться **ВИВАСАН-Консультантом 1 степени**, то есть достигли определенных результатов для получения данной квалификации, а именно:

- **личный оборот нетто – мин. 60 у.е.**
- **лично-групповой оборот нетто – на уровне ОС = 6%**

Теперь Вы уже имеете право на получение дополнительной Стартовой премии – 2% от личного оборота нетто членов Вашей первой линии.

Что Вы получаете как ВИВАСАН-Консультант 1 степени?

Обороты нетто		Выплаты и вознаграждения		
Личный оборот у.е.	Лично-групповой оборот у.е.	Торговая прибыль %	Объемная скидка %	Стартовая премия%
min. 60	200 - 599	30	6	2

ОС выплачивается Вам продукцией ВИВАСАН по Вашему выбору.

Ваша цель:

- Расширение собственной структуры.
- Увеличение объема продаж.
- Подтверждение звания ВИВАСАН-Консультанта 1 степени
- Получение звания ВИВАСАН-Консультанта 2 степени

3 ступень.**ВИВАСАН-Консультант 2 степени**

Вы – активный представитель ВИВАСАН, у Вас крепкая, постоянно растущая структура и стабильный успех. Вы выполнили 2 условия для получения звания **ВИВАСАН-Консультанта 2 степени**:

- **личный оборот нетто- мин. 60 у.е.**
- **лично-групповой оборот нетто - на уровне ОС = 10-12,5%**

Ваша Стартовая премия увеличивается до 4%, и Вы также имеете право на получение Групповой премии – 2% от личного оборота нетто членов Вашей второй линии.

Что Вы получаете как ВИВАСАН-Консультант 2 степени?

Обороты нетто		Выплаты и вознаграждения			
Личный оборот у.е.	Лично-групповой оборот у.е.	Торговая прибыль %	Объёмная скидка %	Стартовая премия%	Групповая премия %
min. 60	600 - 1899	30	10 – 12,5	4	2

Ваша цель:

- Расширение собственной структуры.
- Увеличение объема продаж.
- Подтверждение звания ВИВАСАН-Консультанта 2 степени.
- Получение звания ВИВАСАН-Партнера 1 степени



ОС и премии выплачиваются Вам продукцией ВИВАСАН по Вашему выбору.

4 ступень.

ВИВАСАН-Партнёр 1 степени

Вы, уже имея довольно обширную и успешно работающую структуру, перешли в новую категорию – **ВИВАСАН-Партнера 1 степени** со следующими результатами:

- **личный оборот нетто - мин. 60 у.е.**
- **лично-групповой оборот нетто- на уровне ОС = 14%**

Ваша Стартовая премия остается на прежнем уровне, а Групповая премия увеличивается до 3%.

Что Вы получаете как
ВИВАСАН-Партнер 1 степени?

Обороты нетто		Выплаты и вознаграждения			
Личный оборот у.е.	Лично-групповой оборот у.е.	ТП %	ОС %	Стартовая премия %	Групповая премия %
min. 60	1900 - 3299	30	14	4	3

Ваша цель:

- Укрепление и расширение собственной структуры.
- Увеличение объема продаж.
- Подтверждение звания ВИВАСАН-Партнера 1 степени.
- Получение звания ВИВАСАН-Партнера 2 степени

Все премии выплачиваются Вам продукцией ВИВАСАН по Вашему выбору, а ОС деньгами

5 ступень.

ВИВАСАН-Партнёр 2 степени

На 5 ступени Лестницы успеха ВИВАСАН Вы становитесь **ВИВАСАН-Партнером 2 степени**, и у Вас появляются дополнительные права и обязанности. Ваш:

- **личный оборот нетто – минимум 60 у.е.**
- **лично-групповой оборот нетто – на уровне ОС = 19-21%**

Кроме Стартовой премии – 4% и Групповой премии – 3%, Вы имеете право на получение Премии за глубину структуры – 2% от личного оборота нетто членов Вашей третьей линии. Вам также дается право на проведение тренингов со своей структурой в офисе ВИВАСАН.

Если хотя бы одна группа Вашей структуры выйдет на ОС = 21%, а общий оборот нетто остальных членов структуры будет минимум **6000 у.е.**, то вместо Стартовой, Групповой премии и Премии за глубину структуры Вы получаете Бонус ВИВАСАН – 4% или 1,5% от оборота группы, вышедшей на 21% ОС. (см. главу №8 «Бонусы ВИВАСАН» стр.15)

Что Вы получаете как ВИВАСАН-Партнер 2 степени?

Обороты нетто		Выплаты и вознаграждения					
Личный оборот у.е.	Лично-групповой оборот у.е.	ТП %	ОС %	Стартовая премия %	Групповая премия %	Премия за глубину структуры %	Бонус ВИВАСАН %
min. 60	3300 - 5999	30	19	4	3	2	-
	1 группа – от 6000 у.е., а остальных групп вместе – от 6000 у.е. и не менее 35% от оборота 21% группы	30	21	-	-	-	4
	1 группа – от 6000 у.е., а остальных групп вместе от 6000 у.е., но менее 35% от оборота 21% группы	30	21				1,5

Ваша цель:

- Укрепление и расширение собственной структуры.
- Увеличение объема продаж.
- Подтверждение звания ВИВАСАН-Партнера 2 степени
- Получение звания ВИВАСАН-Менеджера

Все вознаграждения выплачиваются Вам деньгами

6 ступень.

ВИВАСАН-Менеджер

Вы теперь перешли совсем в иную категорию – категорию руководителей ВИВАСАН. И первая ступень этой категории – **ВИВАСАН-Менеджер**. Вы имеете достаточно обширную и успешно работающую структуру и выполнили следующие условие:

- **одновременно 2 группы Вашей структуры имели высшую ОС= 21% по меньшей мере 3 месяца в календарном году.**

Как ВИВАСАН-Менеджер Вы получаете следующие вознаграждения, а именно:

- **Бонус ВИВАСАН• Менеджерский Бонус • Бонус развития.**

Вариант № 1.

Если в Вашей структуре только Вы вышли на уровень ВИВАСАН-менеджера, то Ваши бонусы будут иметь следующие значения:

- **Бонус ВИВАСАН – 4% или 1,5%**
- **Менеджерский Бонус – 1%**
- **Бонус развития – 1%**

Результаты работы		Выплаты и вознаграждения						
Мин. к-во групп с ОС 21%	Мин. к-во месяцев в году с ОС-21%	Обороты	ТП %	ОС %	Бонус ВИВАСАН %	Менеджерский бонус %	Бонус развития %	Знаки отличия ВИВАСАН
2	3	общий оборот слабой 21% группы + остальных групп не менее 35% от оборота сильной группы	30	21	4	1	1	
2	3	общий оборот слабой 21% группы + остальных групп менее 35% от оборота сильной группы	30	21	1,5 от оборота сильной 21% группы+ 4 от оборота остальных 21% групп	1 от оборота остальных 21% групп	1 от оборота остальных 21% групп	

Что Вы получаете как ВИВАСАН-Менеджер?

Вариант №2.

Если в Вашей структуре, кроме Вас, есть еще лидеры, претендующие на получение данных бонусов, то расчет получаемых Вами Бонусов производится в соответствии с таблицей №3 (стр.16).

Ваша цель:

- Расширение собственной структуры.
- Увеличение объема продаж.
- Получение звания ВИВАСАН-Генерального Менеджера.

Все вознаграждения выплачиваются Вам деньгами

7 ступень.

ВИВАСАН-Генеральный Менеджер

Вы – ВИВАСАН-Генеральный Менеджер, то есть выполнили следующие условия:

- одновременно 4 группы Вашей структуры имеют высшую ОС – 21% минимум 6 месяцев в календарном году.

Как **ВИВАСАН-Генеральный Менеджер** Вы получаете все выплаты и вознаграждения, которые причитаются ВИВАСАН-Менеджеру, а также:

- Премию Генеральному Менеджеру по итогам года – 1000 у.е. (выплачивается в конце года)
- Значок «ВИВАСАН-Генеральный-Менеджер»

Ваша цель:

- Расширение собственной структуры.
- Укрепление ближайших линий структуры.
- Получение звания ВИВАСАН-Директора.

Все вознаграждения выплачиваются Вам деньгами

8 ступень.

ВИВАСАН-Директор



Вы принадлежите к элитной категории **ВИВАСАН-Директоров** и, значит, выполнили следующие условия:

- **одновременно 5 групп Вашей структуры имеют высшую ОС – 21% минимум 6 месяцев в календарном году.**

Как **ВИВАСАН-Директор** Вы получаете все выплаты и вознаграждения, которые причитаются **ВИВАСАН-Менеджеру**, а также:

- **Премию ВИВАСАН-Директору по итогам года – 2500 у.е. (выплачивается в конце года)**
- **Значок «ВИВАСАН-Директор»**

Ваша цель:

- **Расширение собственной структуры.**
- **Укрепление ближайших линий структуры.**
- **Получение звания ВИВАСАН-Генерального Директора.**

Все вознаграждения выплачиваются Вам деньгами

9 ступень.

ВИВАСАН-Генеральный Директор

Вы – **ВИВАСАН-Генеральный Директор** и, значит, выполнили следующие условия:

- **одновременно 6 групп Вашей структуры имеют высшую ОС=21% минимум 6 месяцев в календарном году.**

Как **ВИВАСАН-Генеральный Директор** Вы получаете все выплаты и вознаграждения, которые причитаются **ВИВАСАН-Менеджеру**, а также:

- **Премию Генеральному Директору по итогам года- 3000 у.е. (выплачивается в конце года)**
- **Значок «ВИВАСАН-Генеральный Директор»**

Ваша цель:

- **Мотивация собственной структуры.**
- **Укрепление ближайших линий структуры.**
- **Получение звания ВИВАСАН-V.I.P Директора 1 ранга.**



Все вознаграждения выплачиваются Вам деньгами

10 ступень.**ВИВАСАН-V.I.P Директор 1 ранга**

Вы – **ВИВАСАН-V.I.P Директор 1 ранга**, значит Вам удалось выполнить следующие условия:

- **одновременно 12 групп Вашей структуры имеют высшую ОС = 21% минимум 6 месяцев в календарном году.**

Как **ВИВАСАН-V.I.P Директор 1 ранга** Вы получаете все выплаты и вознаграждения, которые причитаются **ВИВАСАН-Менеджеру**, а также:

- **Премию V.I.P Директору 1 ранга по итогам года – 10000 у.е. (выплачивается в конце года)**
- **Значок «ВИВАСАН-V.I.P Директор 1 ранга».**

Ваша цель:

- **Успешное управление собственной структурой.**
- **Получение звания ВИВАСАН-V.I.P Директора 2 ранга.**



Все вознаграждения выплачиваются Вам деньгами

11 ступень.**ВИВАСАН-V.I.P Директор 2 ранга**

Вы – **ВИВАСАН-V.I.P Директор 2 ранга** и, значит, выполнили следующие условия:

- **одновременно 16 групп Вашей структуры имеют высшую ОС=21% минимум 8 месяцев в календарном году.**

Как **ВИВАСАН-V.I.P Директор 2 ранга** Вы получаете все выплаты и вознаграждения, которые причитаются **ВИВАСАН-Менеджеру**, а также:

- **Премию V.I.P Директору 2 ранга по итогам года-15000 у.е. (выплачивается в конце года)**
- **Значок «ВИВАСАН-V.I.P Директор 2 ранга»**

Ваша цель:

- **Успешное управление собственной структурой**
- **Получение звания ВИВАСАН-V.I.P Директора 3 ранга**

Все вознаграждения выплачиваются Вам деньгами

12 ступень.**ВИВАСАН-V.I.P Директор 3 ранга**

Поздравляем Вас! Вы на самой вершине лестницы успеха ВИВАСАН!

Вы – ВИВАСАН-V.I.P Директор 3 ранга, значит. Вам удалось выполнить следующие условия:

- **одновременно 20 групп Вашей структуры имеют высшую ОС= 21% 12 месяцев в календарном году.**

Как **ВИВАСАН-V.I.P Директор 3 ранга** Вы получаете все выплаты и вознаграждения, которые причитаются **ВИВАСАН-Менеджеру**, а также:

- **Премию V.I.P Директору 3 ранга по итогам года –20000 у.е. (выплачивается в конце года)**
- **Значок «ВИВАСАН-V.I.P Директор 3 ранга»**

Ваша цель:

- **Успешное управление собственной структурой**

Все вознаграждения выплачиваются Вам деньгами



12. Устав независимых представителей ВИВАСАН

12.1 Кодекс правил независимых представителей ВИВАСАН

Все независимые представители ВИВАСАН (НПВ) должны строго придерживаться следующих правил:

1. Неукоснительно соблюдать все правила, отраженные в данном Плате маркетинга ВИВАСАН и другой литературе компании, следовать не только букве, но и духу компании ВИВАСАН.
2. Партнеры 2 степени, Менеджеры и Директора, наряду с общими правилами, должны неукоснительно соблюдать особые правила для Партнеров 2 степени, Менеджеров и Директоров, приведенные в Уставе представителей ВИВАСАН.
3. Всегда относиться к клиентам и тем, с кем приходится встречаться в качестве представителя так, как Вам бы хотелось, чтобы относились к Вам.
4. Представляя своим клиентам продукцию ВИВАСАН или приглашая их стать представителями ВИВАСАН, честно и откровенно рассказывать обо всем, что касается продукции компании ВИВАСАН.
5. Быть вежливым и крайне пунктуальным, принимая заказы от клиентов и обслуживая их. Также внимательно относиться ко всем жалобам на продукцию ВИВАСАН..
6. Всегда соответствовать самым высоким стандартам порядочности и ответственности в ведении бизнеса.
7. Ни при каких условиях не использовать сеть ВИВАСАН для распространения и рекламы продукции других компаний.
8. Ни при каких условиях не продавать продукцию ВИВАСАН потребителям ниже рекомендованной компанией ВИВАСАН рыночной цены.
9. Будучи независимым представителем, соблюдать все законы своей страны.
10. Начиная свой бизнес с ВИВАСАН, каждый независимый представитель должен нести личную ответственность за соблюдение правил и законов той территории, на которой он работает, а также за своевременную и полную уплату налогов со своего дохода от бизнеса в ВИВАСАН.



12.2. Условия регистрации в компании ВИВАСАН



1. Чтобы стать независимым представителем ВИВАСАН, кандидату требуется рекомендация уже зарегистрированного представителя ВИВАСАН (Спонсора). Это означает, что при регистрации нового представителя в офисе ВИВАСАН обязательно должен присутствовать и сам кандидат, и его Спонсор. В особых случаях компания ВИВАСАН может прикрепить потенциального представителя ВИВАСАН к любой имеющейся структуре или зарегистрировать его непосредственно под компанией ВИВАСАН.
2. Компания ВИВАСАН оставляет за собой право отказать кандидату в регистрации или перерегистрации без объяснения причин.
3. Потенциальный представитель ВИВАСАН должен быть не моложе 18 лет.
4. Представитель ВИВАСАН может в любое время отказаться от своего членства в ВИВАСАН и разорвать соглашение с компанией ВИВАСАН, предварительно уведомив об этом своего Спонсора и руководство компании в письменном виде.
5. Представитель ВИВАСАН может быть зарегистрирован только как частное лицо.
6. Супруги, желающие стать представителями ВИВАСАН, будут зарегистрированы под одним номером («Семейный контракт»).
7. Супруг/супруга уже действующего представителя ВИВАСАН присоединяются к нему под тем же номером или могут получить отдельные номера, но в этом случае регистрируются непосредственно под компанией ВИВАСАН.
8. Бывшие представители ВИВАСАН могут быть приняты вновь по истечении 12-месячного срока с момента выбывания из членов ВИВАСАН (по усмотрению администрации).

12.3. Порядок оформления

1. Заполнить **Регистрационную форму независимого представителя ВИВАСАН** и купить **Стартовый комплект**. При регистрации обязательно наличие **паспорта и присутствие Спонсора**.
2. При регистрации Вы получаете свой личный **регистрационный номер**, который заносится в компьютер, и **карточку независимого представителя ВИВАСАН** (визитку), которая является для Вас одновременно пропуском в офисы ВИВАСАН. При посещении офисов ВИВАСАН Вы всегда должны иметь при себе данную карточку.
3. Если при регистрации потенциальный представитель ВИВАСАН заведомо указывает неверные сведения о себе, то при обнаружении данного факта он исключается из членов компании ВИВАСАН.

Все новые независимые представители ВИВАСАН обязаны прослушать лекции по продукции и маркетингу ВИВАСАН!

12.4. Условия оплаты заказа

1. Для оформления заказа Вам нужно явиться в офис ВИВАСАН и заполнить Бланк заказа. Бланк можно также заполнить заранее.
2. Оплата заказанной Вами продукции производится: **сразу на месте после оформления заказа.**
3. Форма оплаты предусматривается: по полной стоимости счета.
4. Способ оплаты: **наличными и безналичными** через кассу в офисах ВИВАСАН.
5. Все заказы, полученные в офисах ВИВАСАН до 20 часов последнего рабочего дня каждого месяца, будут учитываться как заказы этого месяца и, таким образом, будут составлять Объем Продаж этого месяца.



Обязательно сверьте все позиции Вашего заказа со счетом. Все претензии по комплектности Вашего заказа и качеству продукции принимаются только при выдаче продукции ВИВАСАН.

12.5. Выплаты по скидкам, бонусам и премиям ВИВАСАН

1. Ежемесячные вознаграждения (ОС, премии и бонусы) выплачиваются всем квалифицированным представителям ВИВАСАН в течение следующего месяца, начиная с 10 числа. По истечении 3-х месяцев все вознаграждения аннулируются.
2. ОС в размере до 12.5% включительно выплачивается продукцией ВИВАСАН по Вашему выбору и учитывается при начислении ОС следующего месяца.
3. ОС более 12.5% выплачивается деньгами в национальной валюте по действующему курсу компании ВИВАСАН.
4. Премии, выплачиваемые продукцией ВИВАСАН, не учитываются при начислении ОС следующего месяца.
5. Бывшим супругам, работавшим по семейному контракту, все вознаграждения (ОС, бонусы и премии) выплачиваются в равных долях. (50/50). В случае возникновения от одного или обоих супругов претензий к компании ВИВАСАН по поводу их доли в выплачиваемых вознаграждениях, компания ВИВАСАН имеет право приостановить выплату до урегулирования споров и принятия бывшими супругами совместного решения по поводу их долевого участия. Если такое решение не будет принято в течение 3-х месяцев с начала выплаты данных вознаграждений, то они аннулируются.
6. Выплаты скидок, премий и бонусов производятся в соответствии с национальным законодательством конкретной страны.

Компания ВИВАСАН оставляет за собой право удержать и не выплатить ОС, бонусы или премии любому представителю ВИВАСАН, который нарушил устав представителей ВИВАСАН.

12.6 Условия членства в ВИВАСАН



1. Независимые представители ВИВАСАН в своей деятельности должны руководствоваться правилами, которые опубликованы в данном Плате маркетинга. Все изменения и дополнения к этим правилам публикуются в информационных объявлениях или специальных брошюрах компании и составляют их неотъемлемую часть.

2. Любой представитель ВИВАСАН не имеет права регистрироваться еще раз в другой структуре, пока он не прервет действующее членство в ВИВАСАН. При нарушении данного правила

его собственная структура переходит к его Спонсору.

3. Переход представителя ВИВАСАН из одной структуры в другую возможен лишь в особых случаях и происходит с разрешения руководства компании ВИВАСАН.
4. Передачу личной структуры (или отдельной группы) от одного представителя ВИВАСАН к другому может осуществлять **только руководство компании ВИВАСАН.**
5. Представитель ВИВАСАН **может передать свое членство только родственникам.** Заявление подается в письменной форме в офис ВИВАСАН. Передавший свое членство представитель ВИВАСАН может быть вновь зарегистрирован только спустя 12 месяцев со дня передачи. Если **Партнер 2 степени и выше, передавший свое членство родственнику, перешел в другую компанию сетевого маркетинга,** то его родственнику, которому он передал структуру, не выплачиваются от компании ВИВАСАН никакие вознаграждения (ОС, премии и бонусы).
6. В случае смерти представителя ВИВАСАН в звании Менеджера и выше его членство может быть **передано по наследству.** Для наследования членства необходимо представить нотариально заверенное завещание, в котором указано, кто наследует данный бизнес, а также подать письменное заявление в компанию ВИВАСАН в течение 2-х месяцев со дня смерти. Если в течение этого срока необходимые документы не будут поданы, членство считается прекращенным. В случае, если новый Спонсор, получивший по наследству структуру, **не выполняет свои обязательства согласно Плате маркетинга ВИВАСАН в течение 12 месяцев, то компания ВИВАСАН прекращает ему выплату всех вознаграждений** (ОС, премий и бонусов) по истечении этого срока.

Компания ВИВАСАН оставляет за собой исключительное право расторгнуть соглашение с представителем ВИВАСАН и незамедлительно прекратить его членство в случае, если им нарушен Устав представителей или он сообщает в Регистрационной форме заведомо ложные сведения о себе. Выбывший представитель ВИВАСАН автоматически теряет все свои привилегии и свою структуру.

12.7. Общие правила для представителей ВИВАСАН

1. Представитель ВИВАСАН не имеет права использовать сеть ВИВАСАН для продажи или рекламы какой-либо другой продукции, кроме продукции ВИВАСАН.
2. Представитель ВИВАСАН отвечает за все сведения по качеству, применению и составу продукции ВИВАСАН, которые он сообщает своим клиентам. При этом он должен всегда руководствоваться той информацией, которая находится на упаковке продукции ВИВАСАН. В случае некорректной интерпретации информации представитель ВИВАСАН несет ответственность за последствия и причиненный ущерб.
3. Представитель ВИВАСАН ни при каких условиях не имеет права переманивать кандидатов, привлеченных другим представителем ВИВАСАН, в свою структуру.
4. Представитель ВИВАСАН не должен рассматривать свое соглашение о сотрудничестве (Регистрационную форму) с компанией ВИВАСАН как Трудовой Договор. Он не имеет права действовать и давать обязательства от имени компании ВИВАСАН.
5. В своей деятельности представитель ВИВАСАН должен руководствоваться всеми законами, кодексами и правилами, регулирующими ведение бизнеса и его членство в ВИВАСАН, и никоим образом не компрометировать ни себя, ни компанию ВИВАСАН в глазах клиентов и общества.
6. В случае, когда представитель ВИВАСАН становится Спонсором (строит собственную структуру), он обязан проводить обучение по продукции и маркетингу компании ВИВАСАН, постоянно помогать членам своей структуры, руководить ими, давать информацию об общих собраниях, занятиях и семинарах, новой продукции и т.д., а также следить за тем, чтобы члены его структуры соблюдали Устав представителей ВИВАСАН.
7. В случае отсутствия у представителя ВИВАСАН личных закупок в течение 6 месяцев компания ВИВАСАН имеет право лишить данного представителя ВИВАСАН членства в ВИВАСАН. При этом его структура переходит к его Спонсору.
8. В случае пренебрежения приведенными выше правилами компания ВИВАСАН имеет право лишить представителя ВИВАСАН членства в ВИВАСАН.



12.8. Права и обязанности Партнеров 2 степени, Менеджеров и Директоров

1. Все представители ВИВАСАН, имеющие квалификацию 5 ступени и выше (Партнеры 2 степени, Менеджеры и Директора) имеют право на проведение обучения своей структуры в офисе ВИВАСАН (при наличии свободного помещения).
2. Все представители ВИВАСАН, имеющие квалификацию 5 ступени и выше (Партнеры 2 степени, Менеджеры и Директора) обязуются:

- не сотрудничать с другими компаниями, работающими по методу прямых продаж или сетевого маркетинга.
 -
 - не привлекать других представителей ВИВАСАН, независимо от их статуса, к сотрудничеству с другими компаниями, работающими по методу прямых продаж или сетевого маркетинга.
 -
 - регулярно (минимум 2 раза в месяц) проводить обучение членов своей структуры (занятия по продукции и маркетингу) в офисах ВИВАСАН в Москве или в регионах.
 - нести ответственность за региональный склад в своей структуре под гарантию своей Объемной скидки и премий, получаемых от фирмы ВИВАСАН. При отказе от предоставления своих гарантий и ответственности за региональный склад обороты, получаемые от реализации продукции данного склада, не учитываются при расчете ежемесячной ОС и премий для Лидера ВИВАСАН, отказавшегося от предоставления гарантий.
3. Строгое выполнение указанных выше обязательств является неременным условием настоящего Плана Маркетинга и неотъемлемой составной частью регистрационной формы.
 4. При отказе выполнить условия, изложенные в Плане маркетинга, или нарушении каких-либо его пунктов, лидер ВИВАСАН лишается всех вознаграждений согласно Плана маркетинга. При систематическом нарушении положений Плана Маркетинга в течение 3-х месяцев компания ВИВАСАН имеет право лишить данного Лидера ВИВАСАН членства в фирме ВИВАСАН.



12.9. Другие правила и принципы

1. Политикой ВИВАСАН не подразумевается деление на территории и районы с эксклюзивным правом каких-либо представителей ВИВАСАН. Каждый представитель ВИВАСАН имеет право заниматься своей деятельностью в любом удобном для себя районе страны. Представители ВИВАСАН не имеют права передавать, продавать или дарить территории своей деятельности.
2. Название компании, торговые и фирменные знаки и логотипы ВИВАСАН (VIVASAN) и ВИТАСАН (VITASAN) не могут быть употреблены для рекламы или тому подобных целей без письменного разрешения компании ВИВАСАН.

12.10. Гарантия качества продукции ВИВАСАН

1. Продукты, выпущенные компанией ВИВАСАН, не могут причинить вреда, если их применять по назначению и в соответствии с указаниями по применению.
2. В случае, если какой-либо клиент утверждает, что продукция компании ВИВАСАН вызвала у него аллергическую реакцию или другие побочные явления, компания ВИВАСАН обязуется заменить этот продукт на равнозначный при предъявлении этим клиентом медицинской справки, подтверждающей, что побочные явления были вызваны использованием именно этого продукта .

3. В случае, если в проданном продукте ВИБАСАН найден заводской брак или дефект, которые признаны таковыми самой компанией, компания ВИБАСАН обязуется заменить этот продукт на такой же.
4. Продукты, испорченные в процессе некорректного употребления или по неосторожности клиента, обмену не подлежат.
5. Вся продукция ВИБАСАН сертифицирована и зарегистрирована в соответствии с нормами и стандартами страны-производителя и страны, где она продается, что является гарантией как для представителя ВИБАСАН, так и для самой компании.
6. В случае не правильного или небрежного употребления продукции компания ВИБАСАН не несет ответственности за причиненный ущерб.
7. Кроме того, компания ВИБАСАН не несет ответственность в случаях некорректного представления продукта, замены этикетки и упаковки или неправильно данной информации о продукте, данных НПВ, вследствие которых причинен вред.

12.11. Товарная упаковка продукции ВИБАСАН

1. ВИБАСАН (VIVASAN) и ВИТАСАН (VITASAN) являются официально зарегистрированными товарными знаками.
2. Компания ВИБАСАН не разрешает переупаковку своей продукции. Продукция ВИБАСАН (VIVASAN) и ВИТАСАН (VITASAN) может быть продана только в фирменной заводской упаковке.
3. Компания ВИБАСАН разрешает своим представителям распространять под фирменным знаком ВИБАСАН (VIVASAN) и ВИТАСАН (VITASAN) только продукцию, выпущенную и упакованную на производстве ВИБАСАН.
4. На упаковке продукции, распространяемой по системе сетевого маркетинга, штрих-код не предусмотрен.

12.12. Печатные материалы ВИБАСАН

Все печатные материалы ВИБАСАН являются собственностью компании и защищены авторскими правами. Ссылка, перепечатка и копирование разрешены только с письменного согласия компании.



СОДЕРЖАНИЕ

Введение	2
1. Как добиться успеха	3
2. Что такое ВИВАСАН	4
3. Философия ВИВАСАН	5
4. Сетевой маркетинг ВИВАСАН	6
5. Важнейшие понятия маркетинга ВИВАСАН	7
6. Ваш путь к успеху с ВИВАСАН	9
7. Квалификация ступеней лестницы успеха ВИВАСАН	10
8. Премии и Бонусы компании ВИВАСАН	12
9. Программа «Быстрый старт»	15
10. Полезные советы начинающим	20
11. Ступени Лестницы успеха ВИВАСАН	21
12. Устав независимых представителей ВИВАСАН	29
12.1 Кодекс правил независимых представителей ВИВАСАН.	29
12.2 Условия регистрации в компании ВИВАСАН	30
12.3 Порядок оформления	30
12.4 Условия оплаты заказа	31
12.5 Выплаты по скидкам, бонусам и премиям ВИВАСАН	31
12.6 Условия членства в ВИВАСАН	32
12.7 Общие правила для представителей ВИВАСАН	33
12.8 Права и обязанности Партнеров 2 степени, Менеджеров и Директоров	33
12.9 Другие правила и принципы	34
12.10 Гарантия качества продукции ВИВАСАН.	34
12.11 Товарная упаковка продукции ВИВАСАН.	35
12.12 Печатные материалы ВИВАСАН	35