

Маркетинг-план компании «Ли Вест»

В методическом пособии описываются все позиции маркетинг-плана, приводятся примеры и схемы расчетов.

Обратите внимание на то, что, учитывая разные интересы людей, компания предлагает два варианта взаимодействия:

- стать **дистрибьютором** и строить свой бизнес в рамках правил компании «Ли Вест» (см. статью 1) или
- стать **постоянным покупателем** (см. статью 10) и использовать продукцию компании на выгодных для себя условиях.

Вы можете самостоятельно просчитать свои потенциальные доходы и выгоду в бизнес-системе компании. Эта брошюра написана для того, чтобы помочь вам в организации собственного дела в компании «Ли Вест». Она станет руководством к действию, которое приведет вас к успеху!

Как организовать свой бизнес? С чего начать?



1. Процедура заключения дистрибьюторского соглашения с компанией.

1.1. Дистрибьютором компании может стать любое юридическое или физическое лицо (кандидат), достигшее 14-летнего возраста (см. рис. 1А).

1.2. Для этого кандидат должен:

- 1.2.1. Получить рекомендацию действующего дистрибьютора компании «Ли Вест».
- 1.2.2. Выкупить продукцию на 5 баллов по клиентской цене согласно прайс-листу региона.
- 1.2.3. Заполнить и подписать Заявление/Соглашение независимого дистрибьютора компании (с помощью дистрибьютора, который рекомендовал кандидата). Стоимость Заявления/Соглашения — 200 руб.
- 1.2.4. Получить дисконтную карту дистрибьютора с регистрационным номером.

1.3. После регистрации Заявления/Соглашения кандидата в компьютерной базе данных компании активизируется номер его дисконтной карты ID (он же — номер его Заявления/Соглашения), и кандидат становится дистрибьютором компании.

1.4. Дистрибьютор в дальнейшем может выбрать любую из двух возможностей:

- а) быть бизнес-партнером, то есть **активным дистрибьютором** (см. статью 5),
- б) быть дистрибьютором-потребителем (см. статью 8).



2. Заявление/Соглашение независимого дистрибьютора

— документ, подтверждающий партнерские взаимоотношения между дистрибьютором и компанией. Заявление имеет свой порядковый номер (ID).



3. Дисконтная карта дистрибьютора

— это пластиковая карта, которая выдается в момент подписания Заявления/Соглашения и предназначена для предъявления в информационно-сервисных центрах компании в качестве документа, дающего её владельцу право на приобретение продукции по дистрибьюторской цене (со скидкой 28%). Карта имеет порядковый номер, совпадающий с номером Заявления/Соглашения.



4. Дистрибьютор

— это физическое или юридическое лицо, имеющее с компанией Соглашение, дающее ему весь комплекс возможных льгот на право пользования и продвижения продукции компании на рынке и получения вознаграждения при выполнении условий, предусмотренных данным маркетинг-планом.

Независимый дистрибьютор компании «Ли Вест» по условиям маркетинг-плана компании имеет следующие возможности:

1. **Экономить 28%** денежных средств на приобретение нашей продукции.
2. Проходить **обучение бизнесу** в рамках обучающей системы компании «Ли Вест».
3. Получать **информацию** о новинках продукции и мероприятиях в компании через периодическую печать компании и рассылки по электронной почте.
4. Осуществлять **прямые продажи** продукции **клиентам**, которые приносят 40% прибыли.
5. Получать **бонус за Личный объем** от **10 до 20%** за каждый балл, превышающий 50 баллов обязательного ЛО.
6. Развивать **Структуру постоянных покупателей** и получать **бонус с покупок постоянных покупателей от 5 до 20%** за каждый приобретенный ими балл.
7. Получать **бонус за обучение новых дистрибьюторов** в период действия «Плана 90» от **10 до 20%** с их личных объемов.

8. Получать «Авторский гонорар» — бонус от 5 до 7% с товарооборота структуры обученных дистрибьюторов.
9. Получать подарки от компании при участии в акциях.
10. Получать призы для победителей промоушнов, которые объявляет компания.



5. Активный дистрибьютор — это дистрибьютор, выполняющий ежемесячно обязательный минимальный объем закупок продукции, равный **50 баллам**.

Активный дистрибьютор имеет право рекомендовать другим людям оформить отношения с компанией в качестве **дистрибьютора** или **постоянного покупателя**. При этом все кандидаты, заключившие Соглашение с компанией или заполнившие Анкету постоянного покупателя по его рекомендации, становятся членами его структуры. Он становится по отношению к ним **спонсором**.

Спонсор получает вознаграждение от компании за товарооборот, выполненный дистрибьюторами и постоянными покупателями его структуры согласно маркетинг-плану.

При невыполнении ежемесячного минимального объема закупок на 50 баллов в течение 3-х месяцев дистрибьютор переходит в разряд дистрибьюторов-потребителей, а его структура поднимается вверх под **активного дистрибьютора-спонсора** и квалифицирует его.

При возобновлении своей активной деятельности (приобретении продукта на 50 баллов) дистрибьютор имеет возможность начать строить новую структуру.



6. Баллы — это эквивалент оптовой стоимости продукта компании (см. прайс-лист). Баллы используются для расчета (начисления) бонуса дистрибьюторам за сделанную работу (см. статью 9).



7. Минимальный объем ежемесячных личных закупок активного дистрибьютора (min ЛО) равен **50 баллам**.

Выполнение ежемесячного минимального Личного объёма (ЛО) закупок является обязательным условием для квалификации в любом лидерском ранге. Это позволяет дистрибьютору оставаться активным и получать вознаграждение от компании с объёма продаж в его структуре. Учетный период приобретенных баллов равен одному календарному месяцу.



8. Дистрибьютор-потребитель — это категория дистрибьюторов, которая не несёт обязательств перед компанией в рамках выполнения ежемесячных минимальных объемов закупа продукции в размере 50 баллов.

Дистрибьютор-потребитель имеет возможность перейти в разряд активных дистрибьюторов для того, чтобы строить структуру дистрибьюторов и получать вознаграждение с их закупок.

Чтобы стать активным, дистрибьютору-потребителю достаточно выполнить ежемесячный минимальный объем закупа продукции на 50 баллов.

8.1. Процедура расторжения дистрибьюторского Заявления / Соглашения и аннулирования дистрибьюторского места (ID).

А. При отсутствии закупок в ЛО (т. е. ЛО = 0 баллов) со стороны дистрибьютора-потребителя в течение **12 месяцев** компания расторгает дистрибьюторское Заявление / Соглашение и выводит (аннулирует) номер дистрибьютора (ID) из компьютерной базы данных.

После аннулирования Заявления / Соглашения и вывода номера (ID) из компьютерной базы данных **по причине отсутствия закупок в ЛО в течение 12 месяцев** данное физическое или юридическое лицо при обращении в компанию может получить статус **постоянного покупателя** (см. статью 10. «Постоянный покупатель»). Для этого кандидат должен заполнить **Анкету постоянного покупателя** и получить **Карту постоянного покупателя**, дающую возможность пользоваться дистрибьюторской ценой на продукт (со скидкой 28%) без каких-либо дополнительных условий.

В то же время, данное физическое или юридическое лицо имеет возможность подписать **новое Заявление / Соглашение** независимого дистрибьютора с компанией, соблюдая условия «Процедуры заключения соглашения с компанией», см. статью 1 (стр. 1).

При подписании нового Заявления / Соглашения или заполнении Анкеты постоянного покупателя кандидат вправе выбрать нового информационного спонсора (рекомендателя).

Б. Дистрибьютор вправе **по собственному желанию** прервать действие Заявления / Соглашения с компанией, подав в Отдел развития дистрибьюторской сети письменное заявление о прекращении своей дистрибьюторской деятельности (**e-mail: advance@liwest.ru**).

После расторжения Заявления / Соглашения и вывода (**по заявлению**), номера (ID) из компьютерной базы данных через **9 месяцев** данное физическое или юридическое лицо при обращении в компанию может получить статус **постоянного покупателя**. Для этого кандидат должен заполнить **Анкету постоянного покупателя** и получить **Карту постоянного**

покупателя, дающую возможность пользоваться дистрибьюторской ценой на продукт (со скидкой 28%) без каких-либо дополнительных условий.

В то же время, данное физическое или юридическое лицо имеет возможность подписать **новое Заявление/Соглашение** независимого дистрибьютора с компанией, соблюдая условия «Процедуры заключения соглашения с компанией», см. статью 1 (стр. 1).

При подписании нового Заявления/Соглашения или заполнении Анкеты постоянного покупателя кандидат вправе выбрать нового информационного спонсора (рекомендателя).



9. Бонус (возвратная скидка) — вознаграждение, которое начисляется дистрибьютору за товарооборот, произведенный им лично, дистрибьюторами и постоянными покупателями его структуры согласно маркетинг-плану. Компания отчисляет в качестве вознаграждения в дистрибьюторскую сеть 45% от оптового товарооборота компании (в баллах).

Баллы используются для расчета выплат дистрибьюторам в условных единицах (у. е.) за товарооборот (1 у. е. = 34 рублям).



10. Постоянный покупатель.

Постоянный покупатель — пользователь продукции, владелец дисконтной карты, дающей право на доступ к продукту компании «Ли Вест» со скидкой 28% (т. е. по дистрибьюторской цене). Постоянным покупателем может быть любое физическое или юридическое лицо (корпоративный клиент).



I. Клиент имеет возможность стать постоянным покупателем в результате совершения последовательных действий (см. рис. 1Б).

Шаг 1. Заполнить «**Анкету постоянного покупателя**» индивидуальным номером, в которой указываются данные (см. прим.*):

- ФИО
- дата рождения
- место жительства (город, село)
- контактный телефон, e-mail
- подпись заявителя
- ФИО консультанта (рекомендателя), ID
- контактный телефон
- подпись консультанта
- дата

Шаг 2. Выкупить продукцию по клиентской цене на 500 рублей одновременно. При покупке продукции на сумму 500 р. анкета постоянного покупателя активируется автоматически компьютерной программой в ИСЦ (см. прим. **), клиент становится **постоянным покупателем** и получает право на скидку **28%** при покупке продукта.

Шаг 3. Постоянный покупатель получает в ИСЦ пластиковую карту постоянного покупателя. Сотрудник ИСЦ на специальную полосу пластиковой карты наносит номер анкеты постоянного покупателя (см. прим. ***).

Примечание (см. рис Анкеты ПП и Карты ПП).

* Первая страница анкеты-самокопира передается консультантом в информационно-сервисный центр для регистрации, вторая — клиенту, третья остается у консультанта.

** Номер заполненной Анкеты постоянного покупателя регистрируется информационно-сервисным центром в первом поколении консультанта-рекомендателя. ИСЦ обязан в текущем месяце зарегистрировать Анкету постоянного покупателя и передать сведения заполненной анкеты в главный офис компании вместе с отчетом.

*** Пластиковая карта постоянного покупателя обязательна к приёму и обслуживанию в любом ИСЦ компании «Ли Вест». ИСЦ несут материальную ответственность перед компанией за соблюдение правил обслуживания постоянного покупателя и проведения баллов в ближайшем отчете за текущий месяц.



II. Постоянный покупатель после выполнения этих трёх шагов получает скидку 28 % на продукт компании «Ли Вест» и имеет дополнительную возможность получать **товарный бонус** с личного объема баллов за покупки, совершенные в течение месяца. Товарный бонус рассчитывается по прогрессивной шкале, в зависимости от объема совершенных за месяц покупок:

- при покупке продукции свыше 70 баллов — 5 %
- при покупке продукции свыше 200 баллов — 7 %
- при покупке продукции свыше 500 баллов — 10 %

Товарный бонус, начисленный постоянному покупателю, уменьшает сумму оплаты при совершении покупок в следующем месяце. Бонус наличными не выплачивается. Условия сотрудничества с корпоративными клиентами оговариваются дополнительно.

Баллы за приобретенный продукт могут быть учтены при объявлении компанией промоушнов или акций для постоянных покупателей.

Постоянный покупатель имеет возможность получать информацию от компании о новинках продукции, о правилах ее применения, участвовать в обучающих мероприятиях, а также акциях и мероприятиях, организованных для постоянных покупателей.



Постоянный покупатель не имеет возможности построения структуры. Все рекомендуемые им кандидаты на получение статуса постоянного покупателя могут обратиться к его личному консультанту-рекомендателю. При заполнении Анкеты постоянного покупателя эти кандидаты регистрируются в первом поколении консультанта-рекомендателя.



Постоянный покупатель имеет возможность начать бизнес-отношения с компанией «Ли Вест», то есть получить статус дистрибьютора компании и иметь возможность построения структуры дистрибьюторов и структуры постоянных покупателей. Для этого он должен пройти процедуру регистрации дистрибьютора компании «Ли Вест» в первое поколение своего консультанта-рекомендателя: произвести единовременную закупку продукции на 5 баллов по дистрибьюторской цене и выкупить регистрационный пакет стоимостью 200 рублей, заполнить Заявление/Соглашение дистрибьютора, приложить копию паспорта. После этого расчет его бонуса будет производиться по правилам расчета бонуса для всех дистрибьюторов согласно действующему МП.



11. Бонус за Личный объем — это вознаграждение, которое компания начисляет дистрибьютору за его личные закупки, совершенные в течение месяца.

● **Первые три месяца** с момента подписания Соглашения дистрибьютор (период «Плана 90») получает 10% от личного (ЛО) товарооборота в баллах, превышающего 50.

Пример:

1. ЛО = 50 б. Бонус за ЛО = 0.
2. ЛО = 130 б. Бонус за ЛО = $(130 \text{ б.} - 50 \text{ б.}) \times 10\% = 80 \text{ б.} \times 10\% = 8 \text{ у. е.}$
Бонус за ЛО = 8 у. е. $\times 34 \text{ руб.} = 272 \text{ руб.}$

● **С четвертого месяца** (период перехода в «Авторский гонорар») его вознаграждение с ЛО закупок возрастает до **20%** от товарооборота в баллах, превышающего 50.

Пример:

1. ЛО = 50 б. Бонус за ЛО = 0.

2. ЛО = 130 б. Бонус за ЛО = $(130 \text{ б.} - 50 \text{ б.}) \times 20\% = 80 \text{ б.} \times 20\% = 16 \text{ у. е.}$

Бонус за ЛО = 16 у. е. $\times 34 \text{ руб.} = 544 \text{ руб.}$

● За объем личной закупки продукции **менее 50 баллов бонус не начисляется.**



12. Спонсорство.

Спонсор первого уровня (или личный информационный спонсор)

— это дистрибьютор, по рекомендации и при участии которого вы подписываете Заявление/Соглашение с компанией или заполняете Анкету постоянного покупателя.

Если вы подписали Заявление/Соглашение, то становитесь дистрибьютором первого поколения вашего личного информационного спонсора.

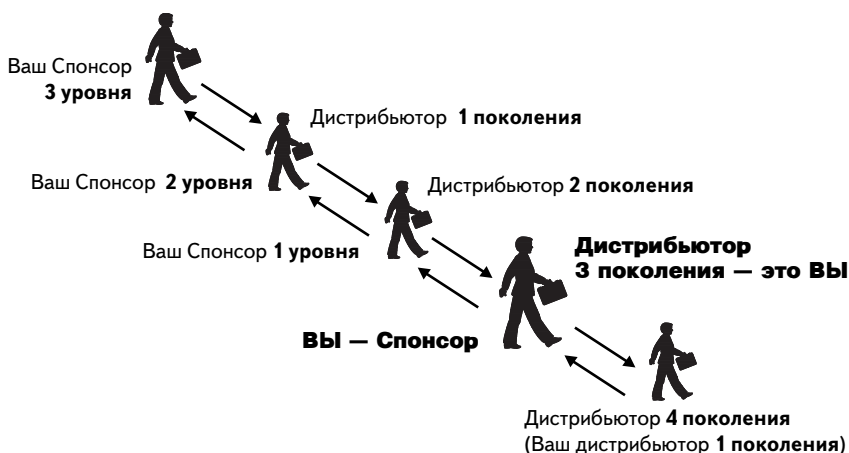
Если вы заполнили Анкету постоянного покупателя, то номер вашей Анкеты располагается в первом поколении Структуры постоянных покупателей вашего рекомендателя (или вашего личного информационного спонсора). С вашим личным информационным спонсором вы можете проконсультироваться по различным вопросам: по использованию продукта, его приобретению или по вопросам коммерческого характера.

Спонсор вашего личного спонсора для вас является **спонсором второго уровня** (вверх). Спонсор вашего спонсора второго уровня является для вас **спонсором третьего уровня** (вверх) и т. д. (см. пример).

Спонсоры заинтересованы в успехе вашего бизнеса и в вашем карьерном росте, поэтому вы можете рассчитывать на их помощь, особенно во время первых шагов, в проведении встреч с вашими будущими партнерами, в вашем обучении основам сетевого бизнеса.

Если по каким-то причинам спонсор не может помочь вам в текущий момент, вы можете напрямую обращаться за помощью к спонсорам верхних уровней. **Сетевой бизнес — это бизнес отношений: ваши спонсоры помогают вам — вы помогаете дистрибьюторам своей структуры.** Учитесь у своих спонсоров бизнесу, искусству налаживания взаимоотношений, мотивации дистрибьюторов, навыкам создания команды партнеров. Сетевой бизнес не делается в одиночку, это бизнес партнеров, заинтересованных во взаимном успехе. Командное взаимодействие — вот ключ к успеху вашего бизнеса.

Пример:



13. Поколения — это положение (позиция) дистрибьютора или постоянного покупателя по отношению к вышестоящему спонсору (рекомендателю) в его структуре. В структуре самого дистрибьютора также может появиться через какое-то время большое количество поколений.

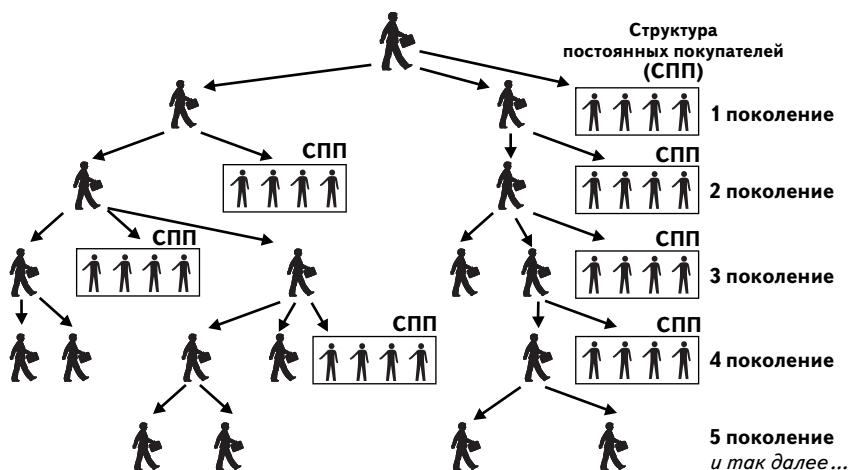
В первом поколении размещаются лично им привлеченные (спонсированные) дистрибьюторы и постоянные покупатели.

Во втором поколении размещаются дистрибьюторы и постоянные покупатели, лично спонсированные его дистрибьюторами первого поколения.

В третьем поколении размещаются дистрибьюторы и постоянные покупатели, лично спонсированные дистрибьюторами второго поколения и т. д.



14. Сбытовая структура — это организация дистрибьюторов и постоянных покупателей, которая размещается под вами. С личных объемов дистрибьюторов и постоянных покупателей вашей организации вы получаете комиссионное вознаграждение. Структура может состоять из одного и более поколений (это зависит от вашей активности). (См. пример и рис. 2).

Пример:

15. Структурный объем — это сумма личных объемов (ЛО) дистрибьюторов и постоянных покупателей в разных поколениях:

Структурный объем в 4 поколениях — **СО4**

Структурный объем в 5 поколениях — **СО5**

Структурный объем в 6 поколениях — **СО6**

Структурный объем в 7 поколениях — **СО7**

Структурный объем в 8 поколениях — **СО8** и т. д.

Понятие «**структурный объем**» используется для определения квалификаций дистрибьюторов. Ваш **Личный объем** входит в структурный объем для определения вашей квалификации.

С развитием вашего бизнеса (т. е. структуры) растет и квалификация. Чем выше ваша квалификация, тем с большего количества поколений начисляются комиссионные.



16. Общий структурный объем (ОСО) — это сумма ЛО дистрибьюторов и постоянных покупателей во всех поколениях.



17. Структура постоянных покупателей (СПП).

Став **дистрибьютором** компании «Ли Вест», вы уже с первых шагов можете получать доход и укреплять свой бизнес. Приглашая своих клиентов стать **постоянным покупателем** и воспользоваться скидкой 28% при приобретении продукции компании, вы развиваете свою устойчивую сбытовую структуру — Структуру постоянных покупателей.



А. Создание личной Структуры постоянных покупателей.

Когда клиент по рекомендации дистрибьютора заполняет Анкету постоянного покупателя, он закрепляется у дистрибьютора в его личной Структуре постоянных покупателей под уникальным номером. Таких постоянных покупателей у дистрибьютора может быть много. Дистрибьютор получает **бонус в размере 20% со всего баллового эквивалента** покупок, совершенных постоянными покупателями его личной структуры.

Пример:

в результате активных действий у дистрибьютора постепенно формируется собственная Структура постоянных покупателей, к примеру, из 50 человек, которые **самостоятельно приобретают для себя** по 2 коробки Лаоджана в месяц.

Суммарный объём покупок постоянных покупателей составил за месяц:
 $50 \text{ чел.} * 2 \text{ кор.} * 21,6 \text{ баллов.} = 2160 \text{ баллов.}$

Наш дистрибьютор получает бонус за этот объём 20%, что составит:
 $2160 \text{ б.} * 20\% = 432 \text{ у.е.} * 34 \text{ руб.} = \mathbf{14\ 688 \text{ руб.}}$

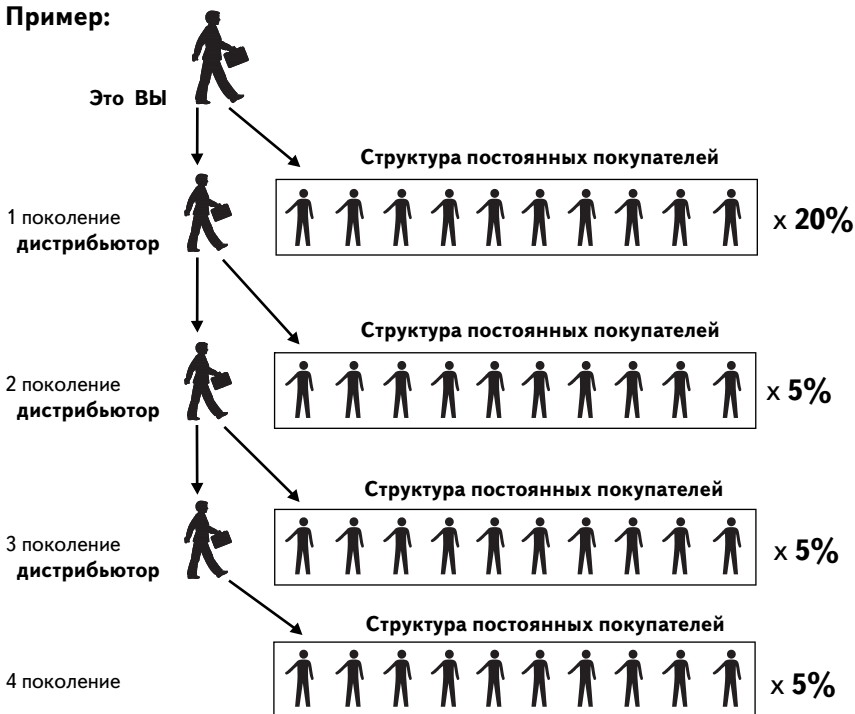


Б. Создание развитой Структуры постоянных покупателей.

Каждый деловой человек имеет естественное желание расширять и развивать бизнес и увеличивать свои доходы. У дистрибьютора существует возможность получать доход не только с личной Структуры постоянных покупателей, а и со Структур постоянных покупателей своих дистрибьюторов — партнеров по бизнесу, вплоть до четвертого поколения в размере 5% со всего баллового товарооборота!!!

Вопрос: а как это сделать? Для этого надо пригласить в партнеры (в дистрибьюцию) людей из своего окружения (ваше первое поколение), научить их развивать СПП и приглашать в бизнес партнеров второго и третьего поколения.

Пример:



18. «План 90».

Это программа вознаграждения, которая позволяет получать быстрый доход при ваших активных действиях уже с первых шагов.

В программе «План 90» могут принимать участие дистрибьюторы любого квалификационного ранга. Условие для участия в «Плане 90» одно: вы как дистрибьютор должны быть **активным**, т. е. выполнить ЛО на 50 баллов или более в текущем месяце.

Приглашая нового партнера в бизнес, ваша первая задача состоит в том, чтобы обучить основам сетевого бизнеса. Вторая — это помочь новичку на первых порах приглашать (спонсировать) в бизнес людей из его окружения и обучать их.

Именно поэтому вознаграждение в этой программе осуществляется по повышенному тарифу в течение 90 дней (три календарных месяца) с момента подписания Соглашения вашим новым партнером.

Если партнер-новичок приглашен лично вами, то со всех объемов его закупок вы получаете 20% от оптового товарооборота (в баллах) в течение 3-х месяцев с момента подписания им Соглашения дистрибьютора.

Когда новые партнеры появляются во 2-м или 3-м поколении вашей структуры, то вы как спонсор получаете со всех объемов их закупок 10%

от оптового товарооборота (в баллах) в течение 3-х месяцев с момента подписания ими Соглашения дистрибьютора.

Коммиссионное вознаграждение по «Плану 90» выплачивается активному дистрибьютору (спонсору) следующим образом:

Со всего объема **новичков** 1 поколения — 20%

Со всего объема **новичков** 2 поколения — 10%

Со всего объема **новичков** 3 поколения — 10 %

Как только вы начнете лично спонсировать дистрибьюторов, «План 90» станет основой вашего успешного бизнеса, системой обучения новых дистрибьюторов и формирования в будущем вашего длительного денежного потока в виде «Авторского гонорара».

По законам сетевого бизнеса структура дистрибьютора только тогда становится жизнеспособной, стабильной и саморазвивающейся, когда она состоит из целеустремленных, обученных и умелых партнеров вплоть до третьего поколения. Процесс многократного саморазвития структуры называется **дубликацией**.

В результате за три месяца обучения новичок получает навыки самостоятельного построения и развития своего бизнеса, ему уже не требуется особое внимание вышестоящего спонсора. И расчет бонуса с его ЛО для вышестоящего спонсора через три месяца переходит в другую систему оплаты, называемую «Авторский гонорар» (см. статью 19).



19. «Авторский гонорар».

Эта программа вознаграждения вступает в силу после завершения дистрибьютором программы выплат «План 90». Выплаты в дистрибьюторскую сеть по «Авторскому гонорару» составляют 45% от оптового товарооборота компании.

«Авторский гонорар» — оплата за товарооборот, который формируется уже за счет обученных, опытных дистрибьюторов, а также за счет товарооборота дистрибьюторов-потребителей, которым нравится продукт, и они используют его сознательно, поддерживая свое здоровье. Это пассивный доход, источник формирования благосостояния активного дистрибьютора, рассчитанный на долгие годы.

«Авторский гонорар» выплачивается квалифицированному (активному) дистрибьютору в соответствии с его текущей квалификацией, достигнутой на момент расчета по итогам текущего месяца (см. рис. 5).

«Авторский гонорар» предусматривает расчет вознаграждения спонсору с **Личных объемов (ЛО)** дистрибьюторов с 1-го по 8-е поколения его структуры. С каждого поколения определены свои проценты выплат:

ПОКОЛЕНИЯ ДИСТРИБЬЮТОРОВ	ПРОЦЕНТ ВЫПЛАТ С ЛО
I	5 %
II	5 %
III	5 %
IV	5 %
V	6 %
VI	6 %
VII	6 %
VIII	7 %
ИТОГО: 45%	

Примечание. Обратите внимание на то, что процент выплат увеличивается в глубину! В глубине структуры больший товарооборот. С большего товарооборота выплачивается больший процент вознаграждения.

«Авторский гонорар» — гарантированные выплаты дистрибьютору за товарооборот созданной и обученной им структуры дистрибьюторов.

Дистрибьютору, подтверждающему ежемесячный минимальный ЛО закуп, гарантируются пожизненные выплаты по **«Авторскому гонорару»**.

19.1 Снижение спонсорской активности дистрибьютора может привести к ограничению выплат.

Если у такого дистрибьютора в течение года в его первом поколении не появилось ни одного нового дистрибьютора или Постоянного покупателя, то ему выплаты по «Плану 90» не начисляются.

В таком случае дистрибьютору гарантируются выплаты по «Авторскому гонорару» в пределах ранее максимально достигнутого бонуса (но не более) и в соответствии с текущей квалификацией (но не более ранее максимально достигнутой квалификации).

19.2. Для получения выплат по «Плану 90» и «Авторскому гонорару» в полном объеме, дистрибьютор должен активизировать свою спонсорскую деятельность:

19.2.1. Для того чтобы **начать вновь получать** вознаграждение по «Плану 90» **в текущем месяце**, необходимо привлекать в компанию новых дистрибьюторов или постоянных покупателей с общим товарооборотом **не менее 100 баллов в месяц**.

19.2.2. Для получения вознаграждения по «Плану 90» **на постоянной основе** пункт 19.2.1 необходимо выполнять **6 месяцев подряд**.

19.2.3. При активизации спонсорской деятельности и при возобновлении выплат по «Плану 90» на постоянной основе (пункт 19.2.2) выплаты бонуса по «Авторскому гонорару» производятся в соответствии с достигнутой текущей квалификацией **без ограничений**.



20. Карьерная лестница. Квалификации дистрибьюторов в компании «Ли Вест».

Карьера и признание — важная составляющая часть деятельности дистрибьютора компании «Ли Вест». Карьерный рост дистрибьютора находится в прямой зависимости от структурного объема и уровня квалификаций партнеров 1-го поколения.

В зависимости от качества развития структуры и увеличения её товарооборота дистрибьютору присваивается определенный квалификационный ранг. Чем выше дистрибьютор поднимается по карьерной лестнице, тем больше у него признания и вознаграждений от компании. Каждая ступенька в лестнице успеха открывает новые возможности (см. рис. 4).

20.1. Вход в квалификацию. Чтобы войти в ту или иную квалификацию, дистрибьютор должен выполнить определенные условия, касающиеся спонсирования первого поколения и структурного объема (см. рис. 4).



Например, чтобы войти в квалификацию Менеджера, дистрибьютор должен иметь в первом поколении двух лично спонсированных дистрибьюторов в квалификации Мастера и иметь структурный объем в 6 поколениях 5000 баллов ($CO6=5000$ б.).

Вознаграждение по условиям квалификации дистрибьютор начинает получать **с момента входа в квалификацию**.

20.2. Подтверждение текущей квалификации необходимо:

а) для выплат бонусов, которые производятся согласно **текущей квалификации** дистрибьютора и условиям маркетинг-плана; для этого дистрибьютор должен выполнить либо условие входа, либо условие подтверждения квалификации (см. рис. 4).



Например, чтобы подтвердить **текущую квалификацию** Менеджера, дистрибьютор должен иметь в первом поколении двух мастеров и структурный объем 5000 б. в 6 поколениях ($CO6=5000$ б.) или иметь структурный объем в 7 поколениях 6500 баллов ($CO7=6500$ б.) без учета квалификации активных дистрибьюторов в первом поколении

б) для присвоения **квалификационного ранга на второй лидерской ступени** и для получения подарков, премий и льгот (условия см. рис. 5 и описание квалификационных рангов второй лидерской ступени стр. 21).

в) для получения подарков и премий **по системе признания и дополнительного поощрения** (см. статью 21).

20.3. Баланс ног. Реквалификация.

С 1 января 2011 года в маркетинг-план компании «Ли Вест» **введено понятие реквалификации и баланса ног структуры дистрибьютора**. Процедуру реквалификации будут проходить дистрибьюторы, не выполняющие правило соблюдения баланса ног.



20.3.1. Баланс ног — это соотношение объема товарооборота самой активной ветки к объему остальных веток в структуре дистрибьютора, он должен быть в пределах 80/20. Баланс ног структуры дистрибьютора учитывается при определении его текущей квалификации. Доля самой активной ветки в структуре дистрибьютора должна быть не больше 80% в структурном объеме дистрибьютора, начиная с квалификации Мастера, в пределах поколений, с которых насчитывается бонус «Авторский гоно-рар». Для Мастера — в пределах СО6, Менеджера — в пределах СО7, для Директора и выше — в пределах СО8.

Для облегчения контроля в отчет (стейтмент) о дистрибьюторской деятельности включена информация о балансе ног в пределах СО6, СО7, СО8. Баланс ног считается в пределах структурного объема, соответствующего квалификации дистрибьютора.



20.3.2. Реквалификация — мероприятие, направленное на подтверждение (поддержание) уровня квалификации дистрибьютора и обоснование его вознаграждения.

Порядок реквалификации.

При несоблюдении баланса ног 80/20 происходит **вычет части бонуса** дистрибьютора, начиная с квалификации Мастера и выше. Процент вычета бонуса равен проценту дисбаланса ног структуры дистрибьютора.

Пример 1

Текущая квалификация — Мастер.

Общий структурный объем (ОСО) = 3000 б.

СО6 = 2500 б.

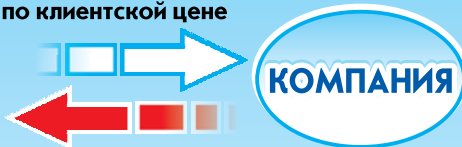
Расчетный бонус = 125 у. е.

Баланс ног структуры СО6 = 85/15.

А. Как стать дистрибьютором

Рис. 1

Первый закуп на 5 баллов
по клиентской цене



Дисконтная карта дистрибьютора + ID



Дистрибьюторская карта
дает возможность:

- приобретать продукцию по дистрибьюторской цене
- строить бизнес в рамках компании «Ли Вест»

Дистрибьюторская цена	Надбавка	Цена продукта (клиентская цена)
100 руб.	40%	140 руб.

ЭКОНОМИЯ: 40 руб.

Б. Как стать постоянным покупателем

АНКЕТА ПОСТОЯННОГО ПОКУПАТЕЛЯ

компания **Ли Вест** № ППЮ 000000

Ф. И. О. _____

Дата рождения _____

Место жительства (город, село) _____

Контактный телефон _____

e-mail _____

Подпись _____

Ф. И. О. Консультанта _____

ИД _____

Контактный телефон _____

Подпись _____

Дата _____

**СЧАСТЛИВАЯ
ЗДОРОВАЯ ЖИЗНЬ**

I шаг. Заполнить и зарегистрировать в ИСЦ «Анкету постоянного покупателя».

II шаг. Выкупить продукцию на 500 рублей единовременно.

III шаг. Получить в ИСЦ дисконтную карту постоянного покупателя, дающую скидку **28%**.

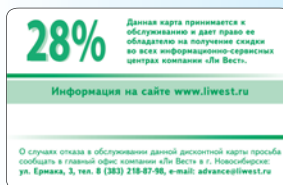
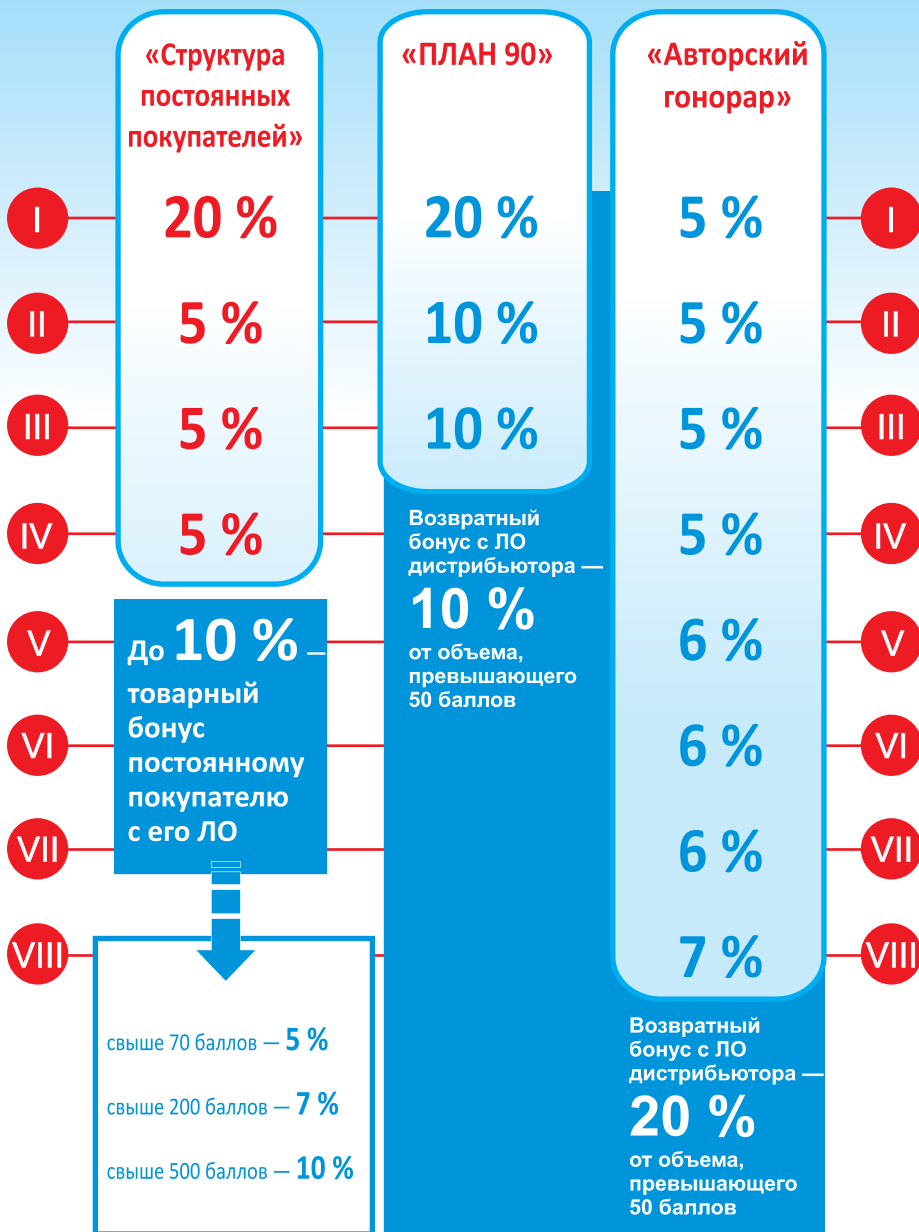


Рис. 2

БИЗНЕС-СИСТЕМА КОМПАНИИ «ЛИ ВЕСТ»





Звезда продаж

Рис. 3



Мастер продаж

В течение
3-х месяцев

Личный оборот
+
Личная СПП
=
от 300 б.
ежемесячно



Серебряная звезда продаж

В течение
3-х месяцев

Личный оборот
+
Личная СПП
=
от 700 б.
ежемесячно



Золотая звезда продаж

По итогам
6 месяцев

Личный оборот
+
Личная СПП
=
5 000 б.
накопительно



Платиновая звезда продаж

По итогам
12 месяцев

Личный оборот
+
Личная СПП
=
12 000 б.
накопительно

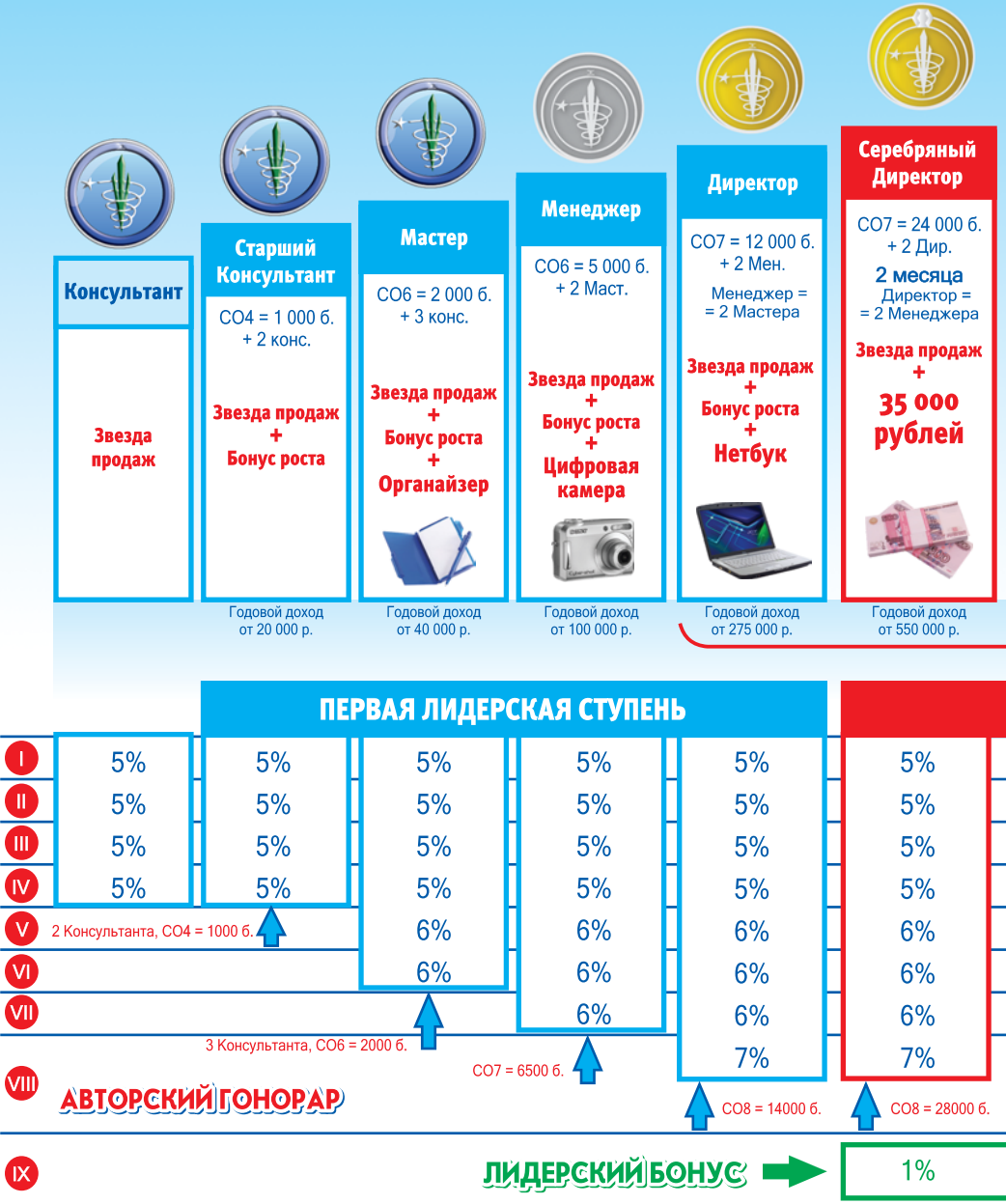


Бриллиантовая звезда продаж

По итогам
12 месяцев

Личный оборот
+
Личная СПП
=
20 000 б.
накопительно

Рис. 4





Золотой Директор

CO8 = 40 000 б.
+ 3 Дир.
2 месяца
2 Директора =
= 4 Менеджера

Звезда продаж
+
Бонус
стабильности
+
70 000
рублей



Годовой доход
от 900 000 р.



Платиновый Директор

CO8 = 75 000 б.
+ 5 Дир.
2 месяца
2 Директора =
= 4 Менеджера

Звезда продаж
+
Бонус
стабильности
+
105 000
рублей



Годовой доход
от 1 700 000 р.



Бриллиант. Директор

CO8 = 125 000 б.
+ 7 Дир.
2 месяца
2 Директора =
= 4 Менеджера

Звезда продаж
+
Бонус
стабильности
+
140 000
рублей



Годовой доход
от 2 800 000 р.



Президент-директор

CO8 = 210 000 б.
+ 3 Зол. Дир.
3 месяца
3 Зол. Дир. =
= 6 Сер. Дир.

Звезда продаж
+
Бонус
стабильности
+
200 000
рублей



Годовой доход
от 4 710 000 р.



Региональный Президент-директор

CO8 = 340 000 б.
+ 5 Зол. Дир.
3 месяца
5 Зол. Дир. =
= 10 Сер. Дир.

Звезда продаж
+
Бонус
стабильности
+
250 000
рублей



Годовой доход
от 7 600 000 р.



Национальный Президент-директор

CO8 = 480 000 б.
+ 7 Зол. Дир.
3 месяца
7 Зол. Дир. =
= 14 Сер. Дир.

Звезда продаж
+
Бонус
стабильности
+
350 000
рублей



Годовой доход
от 10 700 000 р.

+1 новый Директор в 1-м поколении = премия 35 000 рублей

ВТОРАЯ ЛИДЕРСКАЯ СТУПЕНЬ

5%
5%
5%
5%
6%
6%
6%
7%

5%
5%
5%
5%
6%
6%
6%
7%

5%
5%
5%
5%
6%
6%
6%
7%

5%
5%
5%
5%
6%
6%
6%
7%

5%
5%
5%
5%
6%
6%
6%
7%

5%
5%
5%
5%
6%
6%
6%
7%

CO8 = 48000 б.

CO8 = 87000 б.

CO8 = 141000 б.

CO8 = 220000 б.

CO8 = 360000 б.

CO8 = 510000 б.

2%

3%

4%

5%

6%

7%

I

II

III

IV

V

VI

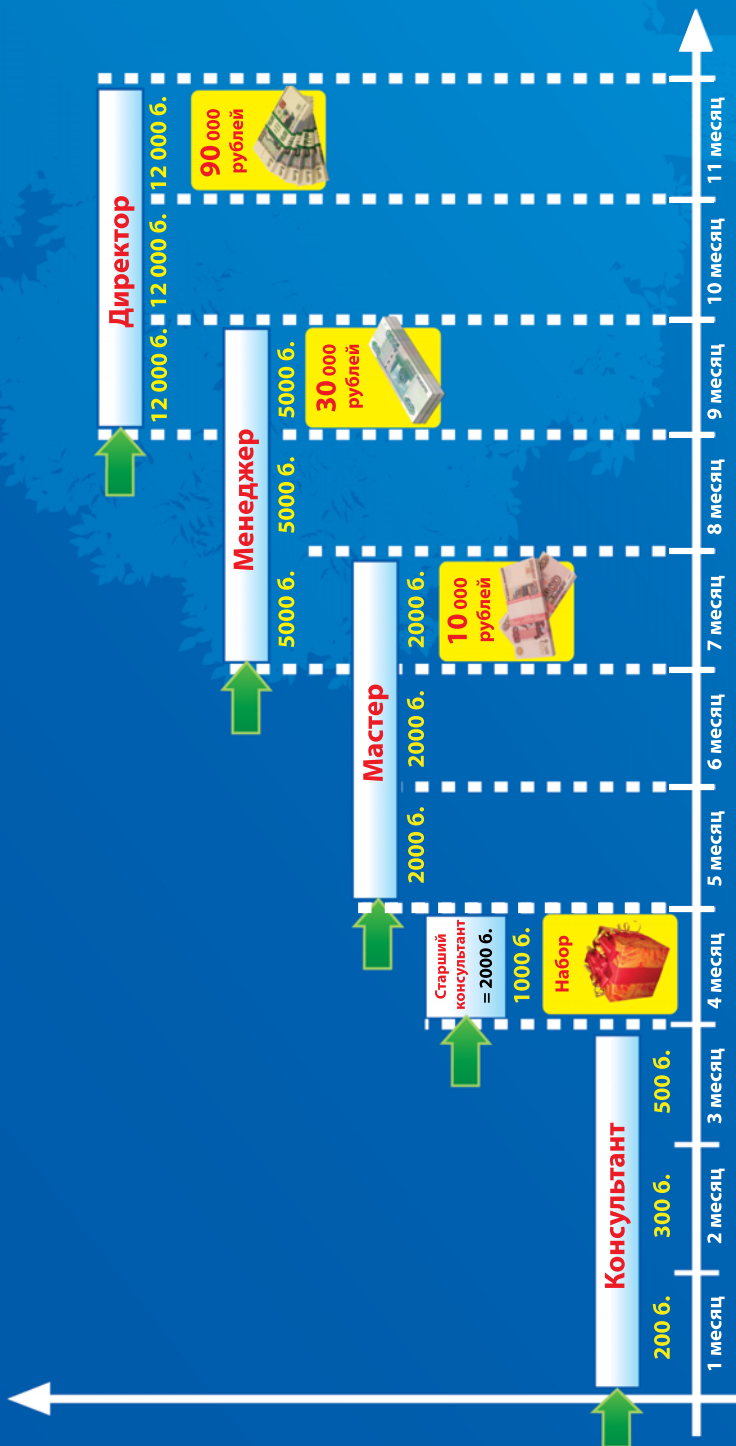
VII

VIII

IX

Рис. 5

Премия роста





Бонус СТАБИЛЬНОСТИ

«Бонус стабильности» предназначен для поощрения дистрибьюторов, показавших исключительные организаторские способности в построении стабильной развитой сети дистрибьюторов. Право на получение бонуса имеют дистрибьюторы со статуса Золотого директора.

Для получения бонуса необходимо:

1. В течение 6 месяцев быть Золотым директором (или выше).
2. Статус Золотого директора должны квалифицировать дистрибьюторы 1 поколения не ниже Директора.
3. Накопленный за шесть месяцев структурный объем 8 поколений (CO8) должен быть не менее 432 000 баллов.
4. Соблюдение баланса плеч 70/30 (доля основной активной ветки не должна превышать 70%).

Примечание: для разных квалификаций размер бонуса разный (зависит от совершенного товарооборота).



Золотой директор

150 000 руб.



Платиновый директор

220 000 руб.



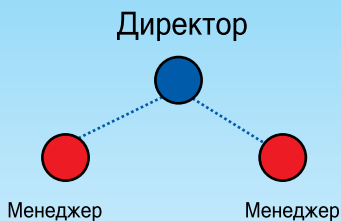
Бриллиантовый директор

300 000 руб.

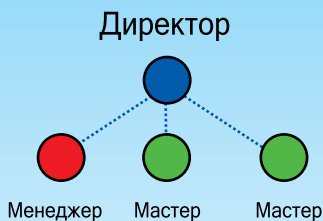
- Размер бонуса стабильности **Золотого директора — 150 000 руб.**
Условия квалификации Золотого директора на бонус стабильности: в первом поколении 2 Серебряных директора или 4 Директора + CO8 = 72 000 б.
- Размер бонуса стабильности **Платинового директора — 220 000 руб.**
Условия квалификации Платинового директора на бонус стабильности: в первом поколении 3 Серебряных директора или 6 Директоров + CO8 108 000 б.
- Размер бонуса стабильности **Бриллиантового директора — 300 000 руб.**
Условия квалификации Бриллиантового директора: в первом поколении 4 Серебряных директора или 8 Директоров + CO8 144 000 б.

Рис. 7

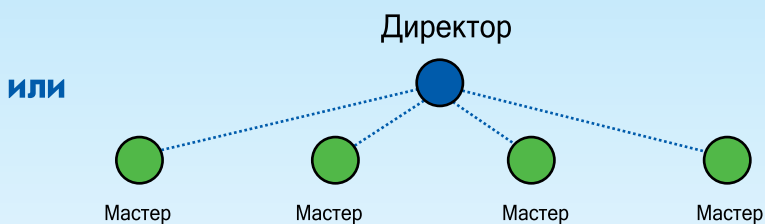
Примеры взаимозаменяемости квалификаций



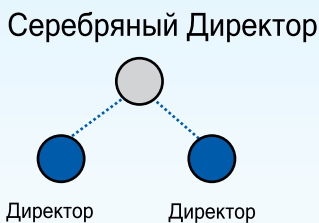
или



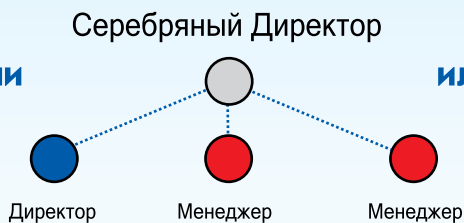
или



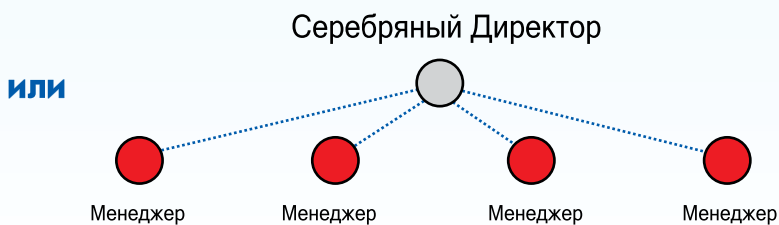
или



или



или



или

В данном случае процент дисбаланса равен:

80% – 85% = – 5%. Соответственно, вычитается 5 % (6,25 у. е.)

бонуса дистрибьютора в текущем месяце.

Бонус к выдаче: 125 у. е. – 6,25 у. е. = 118,75 у. е.

Если в течение **шести** месяцев подряд у структуры сохраняется дисбаланс дистрибьюторских веток, то в течение следующих шести месяцев дистрибьютор-спонсор обязан подтвердить свою текущую квалификацию **по условиям входа в эту квалификацию с учетом баланса ног структуры 80/20**. Если этого не произошло, а также отсутствует положительная динамика в работе дистрибьютора (привлечение новых дистрибьюторов, участие в корпоративных мероприятиях компании, увеличение товарооборота и т. п.), то компания оставляет за собой право на снижение квалификации дистрибьютора. С момента подтверждения квалификации по входу начинается новый шестимесячный период для соблюдения баланса ног.

Пример 2

Ваша текущая квалификация — Директор с CO8=20 000 баллов. Объем CO8 основной ветки 17000 баллов, т. е. баланс ног 85/15. Этот баланс держится шесть месяцев. Для вас включается правило реквалификации. В течение следующих шести месяцев вы должны вновь подтвердить квалификацию Директора по правилам входа. Правило входа: иметь в первом поколении не менее 2-х Менеджеров (1 Менеджер = 2 Мастера) с CO7 = 12 000 баллов. Если в течение шести месяцев вы ни разу не подтвердили квалификацию Директора по правилам входа, то вам присваивается квалификация по итогам последнего шестого месяца с учетом условий входа в квалификацию, т. е. см. пример 3.

Пример 3

По итогам последнего месяца у вас CO8 = 20 000 баллов. В вашем первом поколении один Директор с CO8 = 17 000 баллов и один Мастер с CO6 = 3 000 баллов. В таком случае вам присваивается квалификация на текущий момент — Менеджер (см. Маркетинг-план).

20. 4. ПЕРВАЯ ЛИДЕРСКАЯ СТУПЕНЬ



20.4.1. Консультант — это начальная квалификация дистрибьютора в нашем маркетинг-плане.

20.4.1.1. Чтобы стать Консультантом, необходимо пройти регистрацию независимого дистрибьютора компании (см. статью 1).

Для подтверждения квалификации Консультанта достаточно выполнять ежемесячный минимальный личный объем (ЛО) — 50 баллов.



20.4.1.2. Каждый активный дистрибьютор имеет право:

- а) на получение 40% прибыли от розничных продаж;
- б) на вознаграждение с ЛО в размере 10—20% от закупа продукции сверх 50 баллов в течение отчетного календарного месяца;
- в) получать вознаграждение от 5% до 20% с товарооборота в баллах с **четырёх поколений Структуры постоянных покупателей**;
- г) на вознаграждение согласно «**Плану 90**».

В зависимости от квалификации дистрибьютор имеет возможность получать вознаграждение «**Авторский гонорар**» за товарооборот структуры дистрибьюторов с 4-х до 8 поколений.

20.4.1.3. Квалификация Консультанта дает дистрибьютору право:

- а) на вознаграждение «**Авторский гонорар**» за товарооборот структуры обученных дистрибьюторов с **4-х поколений**;
- б) претендовать на получение статуса «**Звезда продаж**» (см. статью 21.1.).



20.4.2. Старший Консультант — первая квалификация на 1-й Лидерской ступени.

Это первая Лидерская квалификация тех дистрибьюторов, которые показали серьёзность намерений в построении своего бизнеса.

20.4.2.1. Чтобы квалифицироваться на ранг Старшего Консультанта, необходимо:

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО — 50 баллов.
- 2) Иметь не менее 2-х лично спонсированных квалифицированных Консультантов в первом поколении.
- 3) Иметь структурный объем в 4-х поколениях (CO4) не менее 1000 баллов.
- 4) Чтобы **подтвердить** текущую квалификацию, необходимо выполнить условия входа в квалификацию.



20.4.2.2. При достижении квалификации Старший Консультант получает:

- а) все вознаграждения для активных дистрибьюторов;
- б) вознаграждение **«Авторский гонорар»** за товарооборот структуры обученных дистрибьюторов с **4-х поколений**;
- в) возможность иметь статус **«Звезда продаж»**;
- г) возможность претендовать на **«Премию роста» — презентационный набор** (см. статью 21.2).



20.4.3. Мастер — ключевая квалификация маркетинг-плана, открывающая большие возможности для бизнеса. Это серьёзная заявка на организаторские способности.

20.4.3.1. Чтобы квалифицироваться на ранг Мастера, необходимо:

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО — 50 баллов.
- 2) Иметь не менее 3-х лично спонсированных квалифицированных Консультантов.
- 3) Иметь структурный объем в 6 поколениях (СО6) не менее 2000 баллов.
- 4) Чтобы **подтвердить** текущую квалификацию, необходимо выполнить условия входа в квалификацию.



20.4.3.2. При достижении квалификации Мастер получает:

- а) все вознаграждения для активных дистрибьюторов;
- б) вознаграждение **«Авторский гонорар»** за товарооборот структуры обученных дистрибьюторов **до 6 поколений**;
- в) в качестве признания от компании ценный подарок — **фирменный органайзер**;
- г) возможность иметь статус **«Звезда продаж»**;
- д) возможность претендовать на **«Премию роста» — 10 000 руб. + презентационный набор** (см. статью 21.2).



20.4.4. Менеджер — заслуженный организатор дистрибуции компании «Ли Вест».

20.4.4.1. Чтобы квалифицироваться на ранг Менеджера, необходимо:

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО — 50 баллов.
- 2) Иметь в первом поколении не менее 2-х лично спонсированных дистрибьюторов в текущей квалификации Мастера.
- 3) Иметь структурный объем в 6 поколениях (СО6) не менее 5000 баллов.

- 4) Чтобы **подтвердить** текущую квалификацию Менеджера, дистрибьютор должен выполнить либо условия входа, либо иметь структурный объем в 7 поколениях (CO7) не менее 6500 баллов.



20.4.4.2. При достижении квалификации Менеджер получает:

- а) все вознаграждения для активных дистрибьюторов;
- б) вознаграждение «**Авторский гонорар**» за товарооборот структуры обученных дистрибьюторов до **7 поколений**;
- в) в качестве признания от компании **квалификационный серебряный значок «Менеджер»** и ценный подарок — **фотокамеру**;
- г) возможность иметь статус «**Звезда продаж**»;
- д) возможность претендовать на «**Премия роста**» — **30 000 руб.** (см. статью 21.2)



20.4.5. Директор — высшая квалификация 1-й Лидерской ступени.

20.4.5.1. Чтобы квалифицироваться на ранг Директора, необходимо:

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО — 50 баллов.
- 2) Иметь в первом поколении не менее 2-х лично спонсированных дистрибьюторов в текущей квалификации Менеджера.

Примечание. Возможна взаимозаменяемость квалификации Менеджера на двух Мастеров, пример см. рис. 7.

- 3) Иметь структурный объем в 7 поколениях (CO7) не менее 12 000 баллов.
- 4) Чтобы **подтвердить** текущую квалификацию Директора, дистрибьютор должен выполнить либо условие входа в квалификацию, либо иметь структурный объем в 8 поколениях (CO8) не менее 14 000 баллов.



20.4.5.2. При достижении квалификации (ранга) Директор получает:

- а) все вознаграждения для активных дистрибьюторов;
- б) вознаграждение «**Авторский гонорар**» за товарооборот структуры обученных дистрибьюторов до **8 поколений**;
- в) в качестве признания от компании **квалификационный золотой значок «Директор»** и ценный подарок — **нетбук**;
- г) возможность иметь статус «**Звезда продаж**»;
- д) возможность претендовать на «**Премия роста**» — **90 000 руб.** (см. статью 21.2);
- е) возможность участвовать в **премии «За появление нового директора»** в первом поколении — **35 000 руб.** (см. статью 21.3).

20.5. ВТОРАЯ ЛИДЕРСКАЯ СТУПЕНЬ



20.5.1. Серебряный Директор — первая квалификация 2-й Лидерской ступени.

20.5.1.1. Чтобы войти в квалификацию Серебряного Директора, вы должны:

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО — 50 баллов.
- 2) Иметь в первом поколении не менее 2-х лично спонсированных дистрибьюторов в текущей квалификации Директора.

Примечание. Возможна взаимозаменяемость квалификации Директора на двух Менеджеров (см. рис. 7).

- 3) Иметь структурный объем в 7 поколениях (СО7) не менее 24 000 баллов.

20.5.1.2. Чтобы получить квалификационный ранг Серебряного Директора, дистрибьютор должен выполнять условия квалификации **не менее 2-х месяцев** подряд (1-й месяц — вход в квалификацию, 2-й месяц — подтверждение квалификации).

Во 2-м месяце нужно выполнить либо условие входа в квалификацию, либо иметь структурный объем в 8 поколениях (СО8) не менее 28 000 баллов без учета квалификации дистрибьюторов первого поколения (см. рис. 4).

20.5.1.3. При достижении квалификации Серебряный Директор получает вознаграждения согласно условиям маркетинг-плана, предусмотренным для ранга Директора. Смотри пункты а) — б).



- в) при подтверждении квалификационного ранга **Серебряного Директора** в качестве признания от компании — **квалификационный золотой значок с бриллиантом и премию 35 000 руб.**
- г) возможность иметь статус **«Звезда продаж»;**
- д) возможность участвовать в премии **«За появление нового Директора»** в первом поколении — **35 000 руб.**
- е) возможность получать **«Лидерский бонус»** (см. статью 21.4).



20.5.2. Золотой Директор — центральная квалификация 2-й Лидерской ступени.

20.5.2.1. Чтобы войти в квалификацию Золотого Директора, вы должны:

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО — 50 баллов.

- 2) Иметь в первом поколении не менее 3-х лично спонсированных дистрибьюторов в текущей квалификации Директора.

Примечание. Возможна взаимозаменяемость квалификаций двух Директоров на четырех Менеджеров (см. рис. 7).

- 3) Иметь структурный объем в 8 поколениях не менее 40 000 баллов.

20.5.2.2. Чтобы получить квалификационный ранг Золотого Директора, дистрибьютор должен выполнять условия квалификации **не менее 2-х месяцев** подряд (1-й месяц — вход в квалификацию, 2-й месяц — подтверждение квалификации).

Во 2-м месяце нужно выполнить либо условие входа в квалификацию, либо иметь структурный объем в 8 поколениях (СО8) не менее 48 000 баллов без учета квалификации дистрибьюторов первого поколения (см. рис. 4).



20.5.2.3. При достижении квалификации Золотой Директор получает вознаграждения согласно условиям маркетинг-плана, предусмотренным для ранга Директора. Смотри пункты а) — б).

- в) при подтверждении квалификационного ранга **Золотого Директора** в качестве признания от компании — **квалификационный золотой значок с двумя бриллиантами и премию 70 000 руб.**
- г) возможность участвовать в **премии «За появление нового Директора»** в первом поколении — **35 000 руб.**
- д) возможность участвовать в **«Премии стабильности»** в размере **150 000 руб.** (см. статью 21.4)
- е) возможность иметь статус **«Звезда продаж».**
- ж) возможность получать **«Лидерский бонус»** (см. статью 21.4).



20.5.3. Платиновый Директор — третья квалификация 2-й Лидерской ступени.

20.5.3.1. Чтобы войти в квалификацию Платинового Директора, вы должны:

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО — 50 баллов.
- 2) Иметь в первом поколении не менее 5-х лично спонсированных дистрибьюторов в текущей квалификации Директора.

Примечание. Возможна взаимозаменяемость квалификаций двух Директоров на четырех Менеджеров (см. рис. 7).

- 3) Иметь структурный объем в 8 поколениях (CO8) не менее 75 000 баллов.



20.5.3.2. Чтобы получить квалификационный ранг Платинового Директора, дистрибьютор должен выполнять условия квалификации **не менее 2-х месяцев** подряд (1-й месяц — вход в квалификацию, 2-й месяц — подтверждение квалификации).

Во 2-м месяце нужно выполнить либо условие входа в квалификацию, либо иметь структурный объем в 8 поколениях (CO8) не менее 87 000 баллов без учета квалификации дистрибьюторов первого поколения (см. рис. 4).

20.5.3.3. При достижении квалификации Платиновый Директор получает вознаграждения согласно условиям маркетинг-плана, предусмотренным для ранга Директора. Смотри пункты а) — б).

- в) при подтверждении квалификационного ранга **Платинового Директора** в качестве признания от компании — **квалификационный золотой значок с тремя бриллиантами и премию 105 000 руб.**
- г) возможность участвовать в **премии «За появление нового Директора»** в первом поколении в размере **35 000 руб.**
- д) возможность участвовать в **«Премии стабильности»** в размере **220 000 руб.**
- е) возможность иметь статус **«Звезда продаж».**
- ж) возможность получать **«Лидерский бонус»** (см. статью 21.4).



20.5.4. Бриллиантовый Директор — высшая квалификация на 2-й Лидерской ступени.

20.5.4.1. Чтобы войти в квалификацию Бриллиантового Директора, вы должны:

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО — 50 баллов.
- 2) Иметь в первом поколении не менее 7-х лично спонсированных дистрибьюторов в текущей квалификации Директора.

Примечание. Возможна взаимозаменяемость квалификаций двух Директоров на четырех Менеджеров (см. рис. 7).

- 3) Иметь структурный объем в 8 поколениях (CO8) не менее 125 000 баллов.

20.5.4.2. Чтобы получить квалификационный ранг Бриллиантового Директора, дистрибьютор должен выполнять условия квалификации **не менее 2-х месяцев** подряд (1-й месяц — вход в квалификацию, 2-й месяц — подтверждение квалификации).

Во 2-м месяце нужно выполнить либо условие входа в квалификацию, либо иметь структурный объем в 8 поколениях (CO8) не менее 141 000 баллов без учета квалификации дистрибьюторов первого поколения (см. рис. 4).



20.5.4.3. При достижении квалификации Бриллиантовый Директор получает вознаграждения согласно условиям маркетинг-плана, предусмотренным для ранга Директора. Смотри пункты а) — б).

- в) при подтверждении квалификационного ранга **Бриллиантового Директора** в качестве признания от компании — **квалификационный золотой значок с четырьмя бриллиантами и премию 140 000 руб.**
- г) возможность участвовать в **премии «За появление нового Директора»** в первом поколении в размере **35 000 руб.**
- д) возможность участвовать в **«Премии стабильности»** в размере **300 000 руб.**
- е) возможность иметь статус **«Звезда продаж».**
- ж) возможность получать **«Лидерский бонус»** (см. статью 21.4).

20.6. ТРЕТЬЯ ЛИДЕРСКАЯ СТУПЕНЬ



20.6.1. Президент-директор — первая квалификация 3-й Лидерской ступени.

20.6.1.1. Чтобы войти в квалификацию Президент-директора, вы должны:

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО — 50 баллов.
- 2) Иметь в первом поколении не менее 3-х лично спонсированных дистрибьюторов в текущей квалификации Золотого Директора.

Примечание. Возможна взаимозаменяемость квалификаций Золотого Директора на двух Серебряных Директоров (возможна взаимозаменяемость трех Золотых Директоров на шесть Серебряных).

- 3) Иметь структурный объем в 8 поколениях (CO8) не менее 210 000 баллов.

20.6.1.2. Чтобы получить квалификационный ранг Президент-директора, дистрибьютор должен выполнять условия квалификации **не менее 3-х месяцев** подряд (1-й и 2-й месяцы — вход в квалификацию, 3-й месяц — подтверждение квалификации).

В 3-м месяце нужно выполнить либо условие входа в квалификацию, либо иметь структурный объем в 8 поколениях (CO8) не менее 220 000 баллов без учета квалификации дистрибьюторов первого поколения.



20.6.1.3. При достижении квалификации Президент-директор получает вознаграждения согласно условиям маркетинг-плана, предусмотренным для ранга Директора. Смотри пункты а) — б).

- в) при подтверждении квалификационного ранга **Президент-директора** в качестве признания от компании — **квалификационный золотой значок с бриллиантом** и премию **200 000 руб.**
- г) возможность участвовать в **премии «За появление нового Директора»** в первом поколении — **35 000 руб.**
- д) возможность иметь статус **«Звезда продаж»**.
- е) возможность получать **«Лидерский бонус»** (см. статью 21.4).



20.6.2. Региональный Президент-директор — центральная квалификация 3-й Лидерской ступени.

20.6.2.1. Чтобы войти в квалификацию Регионального Президент-директора, вы должны:

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО — 50 баллов.
- 2) Иметь в первом поколении не менее 5-х лично спонсированных дистрибьюторов в текущей квалификации Золотого Директора.

Примечание. Возможна взаимозаменяемость квалификаций Золотого Директора на двух Серебряных Директоров (возможна взаимозаменяемость пяти Золотых Директоров на десять Серебряных Директоров).

- 3) Иметь структурный объем в 8 поколениях (CO8) не менее 340 000 баллов.

20.6.2.2. Чтобы получить квалификационный ранг Регионального Президент-директора, дистрибьютор должен выполнять условия квалификации **не менее 3-х месяцев** подряд (1-й и 2-й месяцы — вход в квалификацию, 3-й месяц — подтверждение квалификации).

В 3-м месяце нужно выполнить либо условие входа в квалификацию, либо иметь структурный объем в 8 поколениях (CO8) не менее 360 000 баллов без учета квалификации дистрибьюторов первого поколения.



20.6.2.3. При достижении квалификации Региональный Президент-директор получает вознаграждения согласно условиям маркетинг-плана, предусмотренным для ранга Директора. Смотри пункты а) – б)

- в) при подтверждении квалификационного ранга **Регионального Президент-директора** в качестве признания от компании — **квалификационный золотой значок с бриллиантом, двумя изумрудами и премию 250 000 руб.**
- г) возможность участвовать в **премии «За появление нового Директора»** в первом поколении — **35 000 руб.**
- д) возможность иметь статус **«Звезда продаж».**
- е) возможность получать **«Лидерский бонус»** (см. статью 21.4).



20.6.3. Национальный Президент-директор — высшая квалификация в компании «Ли Вест».

20.6.3.1. Чтобы войти в квалификацию Национального Президент-директора, вы должны:

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО — 50 баллов.
- 2) Иметь в первом поколении не менее 7-х лично спонсированных дистрибьюторов в текущей квалификации Золотого Директора.

Примечание. Возможна взаимозаменяемость квалификаций Золотого Директора на двух Серебряных Директоров (возможна взаимозаменяемость семи Золотых Директоров на четырнадцать Серебряных Директоров).

- 3) Иметь структурный объем в 8 поколениях (CO8) не менее 480 000 баллов.

20.6.3.2. Чтобы получить квалификационный ранг Национального Президент-директора, дистрибьютор должен выполнять условия квалификации **не менее 3-х месяцев** подряд (1-й и 2-й месяцы — вход в квалификацию, 3-й месяц — подтверждение квалификации).

В 3-м месяце нужно выполнить либо условие входа в квалификацию, либо иметь структурный объем в 8 поколениях (CO8) не менее 510 000 баллов без учета квалификации дистрибьюторов первого поколения.



20.6.3.3. При достижении квалификации Национальный Президент-директор получает вознаграждения согласно условиям маркетинг-плана, предусмотренным для ранга Директора. Смотри пункты а) – б)

- в) при подтверждении квалификационного ранга **Национального Президент-директора** в качестве признания от компании — **квалификационный золотой значок с бриллиантом, двумя изумрудами, двумя рубинами и премию 350 000 руб.**
- г) возможность участвовать в **премии «За появление нового Директора»** в первом поколении — **35 000 руб.**
- д) возможность иметь статус **«Звезда продаж»**.
- е) возможность получать **«Лидерский бонус»** (см. статью 21.4).



21. Система признания и дополнительного поощрения дистрибьюторов. Премии.

В этой статье представлены обобщающие положения о системе признания и дополнительной мотивации дистрибьюторов.



21.1. «Звезда продаж». Престижные Знаки отличия (см. рис. 3).

У дистрибьюторов компании «Ли Вест» большой арсенал продукции для самого взыскательного клиента. С помощью продукции компании «Ли Вест» дистрибьюторы могут делать большие объемы через личные продажи (ЛО) и через развитие собственной Структуры постоянных покупателей (СПП в 1 поколении). Многие успешные дистрибьюторы ежемесячно совершают большие объемы продаж, развивая свою клиентскую базу и собственную СПП. Они получают высокие доходы и благодарность довольных покупателей. Эффективная и успешная работа очень важна для компании. Это значит, что многие люди благодаря консультантам по достоинству оценили эффективность и качество продукции компании «Ли Вест». Компания награждает таких дистрибьюторов за личный объем продаж и объем личной СПП **престижными Знаками отличия «Звезды продаж»**. В этой номинации могут принимать участие дистрибьюторы всех квалификаций, включая консультантов.

21.1.1. Если в течение 3-х месяцев сумма Личного объема (ЛО) дистрибьютора и объема его личной СПП (1 поколение) составляет **от 300 б. до 699 б. ежемесячно**, то такой дистрибьютор награждается знаком **«Мастер продаж»**.

21.1.2. Когда сумма ЛО и объемов личной СПП дистрибьютора превысит **700 б. ежемесячно в течение 3-х месяцев**, то дистрибьютору вручается **«Серебряная звезда продаж»**.

21.1.3. Консультантам, у которых накопленный объем за **6 месяцев достиг 5000 б.** (ЛО + личная СПП), на ежегодном корпоративном празднике вручается в подарок **золотая брошь — «Золотая звезда продаж».**

21.1.4. Консультанты, показавшие выдающиеся успехи в области личных продаж (ЛО) и организации личной СПП и превысившие **в течение года (накопительно) 12000 б.,** награждаются на ежегодном корпоративном празднике **золотой брошью с платиновой вставкой — «Платиновая звезда продаж».**

21.1.5. Самый престижный статус — **«Бриллиантовая звезда продаж»** — получают дистрибьюторы, достигшие исключительных результатов. При накоплении **в течение года суммарного объема 20 000 б.** (ЛО + личная СПП) дистрибьютор получает на корпоративном празднике в подарок **золотую звезду-брошь с бриллиантами.**



21.2. «Премия роста» (см. рис. 5).

Для людей амбициозных, нацеленных на быстрое развитие серьезного бизнеса и получение высоких доходов, компания предлагает дополнительные возможности. Уже с первых шагов в новом деле дистрибьюторы могут получать дополнительные вознаграждения к своему бонусу по МП. Условия получения Премии роста действуют только **для впервые зарегистрированных дистрибьюторов.** Когда дистрибьютор выполняет условия **в установленные сроки** (или даже ранее), компания его отмечает и награждает **«Премией роста».**

21.2.1. Когда дистрибьютор становится **Старшим консультантом в течение 4 месяцев** с момента регистрации с совокупным СО=2000 баллов, при этом в последний месяц его СО=1000 б., в предпоследний 500 б., то он получает **Премию роста — презентационный набор: Лаоджан + Лаоли + маточное молочко + царь витамин + з/паста + презентёр.**

21.2.2. Если дистрибьютор становится **Мастером за 5 месяцев** с момента регистрации и затем удерживает квалификацию в течение 3-х месяцев (с учетом месяца входа в квалификацию), то он получает **Премию роста — 10 000 руб.**

21.2.3. Если дистрибьютор входит в квалификацию **Менеджера за 7 месяцев** и удерживает квалификацию по условиям входа в течение 3-х месяцев (с учетом месяца входа), то он получает **Премию роста — 30 000 руб.**

21.2.4. Если дистрибьютор входит в квалификацию **Директора в течение 9 месяцев** с момента регистрации в компании и 3 месяца удерживает ее по условиям входа (с учетом месяца входа), то компания наградит вас **Премией роста в 90 000 руб.**

Примечание.

При достижении квалификаций ранее установленного срока денежные Премии роста от Мастера до Директора не суммируются. Выплачивается премия максимальной величины из достигнутых. Презентационный набор выдается в любом случае.



21.3. «Премия за нового Директора» (см. рис. 4).

Дистрибьютор в квалификации **Директора** и выше получает премию **35 000 руб.**, когда в его первом поколении появляется новый Директор.

Примечание. Для получения премии за Директора необходимо соблюдение баланса плеч 70/30 (доля основной активной ветки не должна превышать 70%).



21.4. «Лидерский бонус».

На второй и третьей лидерских ступенях вводится «Лидерский бонус».

«Лидерский бонус» выплачивается дистрибьюторам **на второй лидерской ступени** с личных объемов дистрибьюторов **девятого** поколения при условии закрытия квалификации в текущем месяце по правилам входа в квалификацию (**с учетом** взаимозаменяемости квалификаций).

Для разных квалификаций разный процент выплат:

Серебряный Директор — 1 %

Золотой Директор — 2 %

Платиновый Директор — 3 %

Бриллиантовый Директор — 4 %

Лидерский бонус выплачивается дистрибьюторам **на третьей лидерской ступени** с личных объемов дистрибьюторов **девятого** поколения при условии закрытия квалификации в текущем месяце **по правилам входа** в квалификацию (**без учета** взаимозаменяемости квалификаций).

Для разных квалификаций разный процент выплат:

Президент-директор — 5 %

Региональный Президент-директор — 6 %

Национальный Президент-директор — 7 %



21.5. «Бонус стабильности» (см. рис. 6).

Бонус предназначен для поощрения дистрибьюторов, показавших исключительные организаторские способности в построении стабильной развитой сети дистрибьюторов. Право на получение бонуса имеют дистрибьюторы, начиная со статуса Золотого Директора.

Бонус стабильности выплачивается при стабильном удержании квалификации. Размер бонуса стабильности зависит от выполнения конкретных условий для каждой квалификации 2 лидерской ступени.

21.5.1. Размер бонуса стабильности **Золотого Директора** — **150 000 руб.**

В течение **6 месяцев** у Золотого Директора должно быть:

1. в первом поколении **4 Директора или 2 Серебряных Директора** (возможна взаимозаменяемость 1 Серебряного Директора на 2 Директоров).
2. стабильный товарооборот в пределах **CO8=72 000 б.**, т.е. накопленный объем в CO8 за шесть месяцев должен быть не менее **432 000 баллов**.
3. соблюдение баланса плеч **70/30** (доля основной активной ветки не должна превышать 70%).

21.5.2. Размер бонуса стабильности **Платинового Директора** — **220 000 руб.**

В течение **6 месяцев** у Платинового Директора должно быть:

1. в первом поколении **6 Директоров или 3 Серебряных Директора** (возможна взаимозаменяемость 1 Серебряного Директора на 2 Директоров).
2. стабильный товарооборот в пределах **CO8=108 000 б.**, т.е. накопленный объем в **CO8 за шесть месяцев** должен быть не менее **648 000 баллов**.
3. соблюдение баланса плеч **70/30** (доля основной активной ветки не должна превышать 70%).

21.5.3. Размер бонуса стабильности **Бриллиантового Директора** — **300 000 руб.**

В течение **6 месяцев** у Бриллиантового Директора должно быть:

1. в первом поколении **8 Директоров или 4 Серебряных Директора** (возможна взаимозаменяемость 1 Серебряного Директора на 2 Директоров).
2. стабильный товарооборот в пределах **CO8=144 000 б.**, т.е. накопленный объем в **CO8 за шесть месяцев** должен быть не менее **864 000 баллов**.
3. соблюдение баланса плеч **70/30** (доля основной активной ветки не должна превышать 70%).



22. Компрессия простая.

Простая компрессия — это механизм сжатия поколений дистрибьюторской структуры на момент расчета бонусов (коммиссионных) для того, чтобы осуществить все полагающиеся выплаты в сеть дистрибьюторов. Такой механизм расчетов (с компрессией) позволяет активным дистрибьюторам получать дополнительные прибыли за счет нераспределенных коммиссионных, поднимающихся из глубины поколений своей структуры.

Механизм простой компрессии рассмотрим на примере структуры дистрибьютора Я, который имеет квалификацию Директора. Директор Я выполнил свой минимальный месячный ЛО = 50 б. В примере неактивные дистрибьюторы **В** и **Д** на момент расчета становятся «прозрачными», и их поколения «сжимаются». Нижерасположенные активные дистрибьюторы для расчета бонусов «подтягиваются» вверх вместе с нижними поколениями под активного лидера (спонсора).

Спонсор Я 50 б. +

Структура для расчета будет выглядеть следующим образом:

5% — I — А 50 б. +	А 50 б. +
5% — II — Б 50 б. +	Б 50 б. +
5% — III — В 20 б. —	В 20 б. — Г 50 б. +
5% — IV — Г 50 б. +	Д 30 б. — Е 50 б. +
6% — V — Д 30 б. —	Ж 50 б. +
6% — VI — Е 50 б. +	З 50 б. +
6% — VII — Ж 50 б. +	И 50 б. +
7% — VIII — З 50 б. +	К 50 б. +
0% — IX — И 50 б. +	
0% — X — К 50 б. +	

В результате активный дистрибьютор Г (он выполнил 50 баллов) становится под спонсора Б, а активный дистрибьютор Е — под спонсора Г.

В результате этого спонсор Я получит дополнительные выплаты с дистрибьюторов И и К, так как они «подтянутся» для расчета в 7-е и 8-е поколения соответственно.

Примечание.

Простая компрессия применяется в программах вознаграждения «План 90» и «Авторский гонорар» только для расчета комиссионных. Перемещенные из глубины активные дистрибьюторы вышестоящего спонсора не квалифицируют.



23. Компрессия динамическая.

Используется во второй части маркетинг-плана — «Авторском гонораре».

Динамическая компрессия — более эффективный, нежели простая компрессия, механизм расчета выплат в сеть заявленных компанией комиссионных от оптового товарооборота.

При динамической компрессии при расчете выплат дополнительно учитываются не только активность дистрибьютора, но и его квалификация. Динамическая компрессия применяется в программе вознаграждения «Авторский гонорар» только для расчета комиссионных. Расчет динамической компрессии производится компьютерной программой. Из-за сложности расчета пример здесь не приводится. Более подробно с механизмом динамической компрессии можно ознакомиться на лидерских школах.

Итак, вы познакомились с маркетинг-планом компании «Ли Вест» и теперь можете начать работу по организации и развитию собственного бизнеса. Создание своей структуры дистрибьюторов обеспечит вам в скором времени возможность карьерного роста и многократного увеличения ваших доходов!

Мы живем в постоянно изменяющемся мире. Все изменения и дополнения, возникающие по мере развития компании, будут открывать для дистрибьюторов новые горизонты и возможности.

Удачи вам на этом пути!

Ваш консультант: _____