

Итак, преимущества сетевого маркетинга как такового ясны. Рассмотрим особенности маркетинг-плана компании NSP.

Маркетинговый план компании адаптирован к условиям работы в странах СНГ и предоставляет широкие возможности дистрибьюторам создать собственный перспективный бизнес.

Для того чтобы стать дистрибьютором NSP, необходимо заполнить форму внизу этой страницы. На ваш домашний адрес будет выслано «Дистрибьюторское соглашение» и Маркетинг-План. Стоимость соглашения и маркетинг-плана 1 US\$ в местных деньгах по курсу. Каждый дистрибьютор получает персональный регистрационный номер (ID). Дистрибьютор имеет право распространять продукцию компании и участвовать в маркетинговой программе.

□□ Подписав Дистрибьюторское соглашение, вы обязуетесь соблюдать правила маркетинговой Программы NSP:

- Независимые дистрибьюторы обязаны соблюдать законы стран, в которых они работают.
Дистрибьютор не имеет права давать какие-либо обещания от имени Компании или делать заявления от ее имени.
- Дистрибьютор может предлагать клиентам печатную продукцию, изданную Компанией, а также делиться собственным опытом употребления продукта.
- Дистрибьютор не должен использовать сеть компании NSP для распространения и рекламы продукции других компаний.
- Кроме того, дистрибьютор должен быть совершеннолетним лицом, имеющим государственный паспорт. В качестве дистрибьютора может рассматриваться и организация (надлежащим образом зарегистрированная), либо группа лиц, подписавшая между собой соглашение о совместной деятельности.
- Дистрибьютор имеет право расторгнуть соглашение с Компанией в любое время (об этом он должен сообщить письменно). Также соглашение может быть расторгнуто Компанией в одностороннем порядке в случае нарушения дистрибьютором правил маркетинговой Программы. Если дистрибьютор не делает закупок в течение 6 месяцев, его контракт аннулируется.

Компания оставляет за собой право вносить изменения в правила маркетинговой Программы. Эти изменения производятся без предварительного уведомления

дистрибьюторов, без согласования с ними и обязательны к исполнению после получения дистрибьютором окончательного уведомления.

Подробнее о цифрах

У каждого продукта помимо цены есть еще одна характеристика — так называемые **очки**

(1 очко = \$1.35 дистрибьюторской стоимости продукции). Закупая продукт на свое имя (т.е. предъявляя при заказе свой ID), дистрибьютор пополняет баланс на соответствующее количество очков. Количество очков, набранных дистрибьютором за тот или иной период, называется объемом дистрибьютора, который бывает трех видов — личный, групповой и кумулятивный.

Личным объемом называется количество очков, заявленных дистрибьютором для участия в программе маркетингового плана в расчетном периоде (расчетным периодом является календарный месяц). Личный объем не всегда равен количеству очков, находящихся на счету дистрибьютора, т. к. очки можно переводить в резерв на следующий месяц или на счета (ID) других дистрибьюторов.

Групповой объем — это сумма личного объема дистрибьютора и личных объемов всех дистрибьюторов его группы (т.е. его нижестоящих дистрибьюторов).

Кумулятивный групповой объем — суммарный групповой объем дистрибьютора за весь период его деятельности.

В зависимости от личного, группового и кумулятивного группового объемов за тот или иной месяц, дистрибьютору в этом месяце присваивается соответствующий статус (или ранг). В компании NSP приняты следующие ранги: «ассистент», «консультант», «менеджер», «лидер», «лидер-ассистент», «лидер-консультант», «лидер-менеджер», «директор-ассистент», «директор-консультант», «директор-менеджер», «член совета директоров».

После подписания **Дистрибьюторского соглашения** новичку автоматически присваивается ранг «ассистент». Соответствующие объемы для получения ранга «ассистент» не регламентируются (т. е. этот ранг вы получите в любом случае).

Став дистрибьютором, вы сможете покупать продукты по оптовой цене и получать доход от их реализации в размере 30–50 %% от их оптовой стоимости. Кроме того, за закупки продукции вам ежемесячно будут начисляться персональная (% от личного объема) и групповая (% от группового объема) премии, размер которых зависит от вашего ранга в текущем месяце:

Порядок начисления персональной и групповой премий

Таблица 1.

Ранг дистрибьютора	Персональная премия, % от личного объема	Групповая премия, % от объема
Ассистент	Консультант	Менеджер
Ассистент	5	--
Консультант	10	5 / 10 **
Менеджер	15 / 20 **	10 / 15 **
Лидер, лидер-ассистент	20 / 20 **	15 / 20 **
Директор-ассистент, директор-консультант, директор-менеджер, член совета директоров	20	15

** Примечание: повышенный процент премий (**) начисляется, если дистрибьютер подтверждает присвоенный ранг в расчетном (текущем), а также в предшествующем расчетному месяцах; для рангов «лидер», «лидер-ассистент» и «лидер-консультант» дополнительным условием является повышенный групповой объем в расчетном месяце (для рангов «лидер» и «лидер-ассистент» — 800 очков, для ранга «лидер-консультант» — 700 очков).

В следующих таблицах вы найдете правила квалификации

на ранги «консультант», «менеджер» и «лидер».

Правила квалификации на ранг Консультанта, Менеджера и Лидера

Таблица 2.

Ранг	Необходимые условия:		
	Личный объем, минимально	Групповой объем, минимально	Кумулятивный групповой объем, минимально
Консультант	30	150	500
Менеджер	30	400	3000
Лидер	30	500	6000

В следующем месяце снова происходит присвоение ранга согласно объемам ваших продаж. Критерии остаются теми же, что и при квалификации, однако не учитывается кумулятивный групповой объем.

Требования для подтверждения рангов:

Таблица 4.

Ранг	Объем продаж в год (млн руб.)	Объем продаж в квартал (млн руб.)	Объем продаж в месяц (млн руб.)
Ассистент	300	75	25
Консультант	500	125	42
Менеджер	800	200	67
Лидер	1000	250	83
Лидер-ассистент	1500	375	125
Лидер-консультант	2000	500	167
Лидер-менеджер	3000	750	250
Директор-ассистент	4000	1000	333
Директор-консультант	5000	1250	417
Директор-менеджер	8000	2000	667
Член Совета директоров	10000	2500	833

Дистрибьюторы в ранге «лидер-ассистент» и выше, кроме персональной и групповой премий, получают лидерскую премию, а дистрибьюторы в ранге «лидер-менеджер» и выше — еще и организационную премию. При квалификации дистрибьюторов на ранги «лидер-ассистент» и выше учитываются не только объемы продаж, но и количество лидеров первого уровня среди нижестоящих дистрибьюторов. Кроме того, имеются дополнительные возможности квалификации на ранги «консультант», «менеджер» и «лидер».