

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН NSP

Подробности на сайте nspforme.com

Введение

Распространение продукции из рук в руки (многоуровневый маркетинг) имеет тысячелетнюю историю, но широкое распространение в мировой экономике этот метод получил примерно 60 лет назад. В 1941 году химик Карл Рейнборг основал компанию Nutrilite Products, Inc. по изготовлению новых питательных добавок, состоящих из растения альфа, кресса водяного, петрушки и различных витаминов и минералов. Для распространения продукции Рейнборг стал привлекать независимых дистрибьюторов, получавших комиссионные от собственных продаж и продаж тех людей, которых они привлекали персонально. С тех пор многоуровневый маркетинг, как один из способов распространения товаров и услуг, завоевывает все большее признание среди большого бизнеса. Крупные компании используют этот метод для более эффективного внедрения на рынок, как, например, телефонная компания Sprint в США в конце 80-х годов. Ряд компаний — такие, как Colgate, Palmolive, Gillette и Coca-Cola, ввели многоуровневые программы распространения по некоторым видам продуктов.

В настоящее время 4000 компаний распространяют по всему миру товары и услуги, используя метод многоуровневого маркетинга. Суммарный объем их продаж превышает 200 миллиардов долларов. Если вам нравится продукт, который вы распространяете, если он приносит пользу вам и другим людям, и при этом вы зарабатываете деньги — это прекрасно, и этому стоит отдать свои силы и время. Участие в маркетинговой программе NSP — ваш шанс изменить жизнь к лучшему!

Во-первых, вы обретете финансовую независимость: ваши усилия позволят вам создать собственный бизнес. Воплотите в жизнь ваши мечты, и вы обеспечите себе достойный уровень жизни.

Во-вторых, вы сами себе хозяин. Вы работаете самостоятельно, и в то же время вы не одиноки. Рядом с вами компания и ваши спонсоры, которые в любой момент готовы поддержать вас.

В-третьих, вы распространяете действительно эффективные и качественные продукты. Ваша сеть и клиентура а, следовательно, и денежные вознаграждения будут постоянно расти, так как продукты, которые вы распространяете, приносят ощутимую пользу.

В-четвертых, вы получите огромное личное удовлетворение. Вы можете гордиться, видя, как распространяемые вами натуральные питательные компоненты помогают улучшению здоровья ваших клиентов.

В-пятых, чтобы начать свой бизнес, от вас **не требуется специальных навыков, ни дорогостоящего оборудования, ни большого начального капитала**. После краткого курса обучения вы можете начинать свой **бизнес прямо у себя дома**, имея под рукой лишь стол и телефон.

В-шестых, от вас не потребуются ведения **никакой бухгалтерии** — все необходимые подсчеты будут выполнены компьютерами компании.

Иными словами, от вас потребуется только желание работать, а заботу обо всех остальных аспектах бизнеса берет на себя компания. Предлагаемый маркетинг-план NSP разработан американской компанией Nature's Sunshine Products (США). Многоуровневая сетевая программа NSP адаптирована к условиям работы и предоставляет широкие возможности партнерам создать собственный перспективный бизнес.

Разве это не тот шанс, который вы искали всю жизнь?

Терминология маркетингового плана

Партнер — человек, заполнивший и подписавший партнерское соглашение, зарегистрированное компанией, и получивший регистрационный номер (ID). Он имеет право распространять продукцию компании и участвовать в маркетинговом плане. Подписав партнерское соглашение, вы обязуетесь соблюдать правила программы. Нарушение правил Компании или партнерского соглашения является основанием прекращения действия соглашения. Партнером может стать физическое лицо, достигшее совершеннолетия или юридическое лицо, или группа лиц (не более трех), подписавшая между собой соглашение о совместной деятельности.

Как стать партнером?

Желающий стать партнером должен купить бланк контракта партнерского соглашения, заполнить и отослать его в компанию. Компания оставляет за собой право утвердить или отклонить партнерское соглашение.

После утверждения соглашения все физические или юридические лица, заполнившие соглашение, становятся независимыми партнерами и получают право на участие в маркетинговом плане компании, а также право распространять продукцию компании.

Все независимые партнеры полностью несут все расходы по ведению своего бизнеса.

Территории

Все независимые партнеры имеют равные права при ведении бизнеса без каких-либо исключительных прав на территорию.

Сеть партнера — многоуровневая организация, состоящая из партнеров, привлеченных им лично для работы в компании, а также партнеров, привлеченных нижестоящими партнерами.

Спонсор — человек, стоящий выше партнера в сети компании. Все партнеры могут быть спонсорами. В обязанности спонсора входит работа с новыми партнерами, особенно в первые месяцы. Тот, кто активно привлекает других к работе, но не помогает им, не достигнет больших успехов. Спонсор не обязан иметь запас продуктов и пособий. Однако, имея запас продуктов, легче строить сеть.

Группа — часть сети, возглавляемая партнерами состоящая из его нижестоящих партнеров, для которых он является спонсором. Когда партнер достигает ранга Лидер, он и его нижестоящие партнеры выходят из существующей группы и образуют новую группу. Число людей в группе не ограничено.

Очки за продукт (ОП) — дополнительная характеристика продукта. ОП отличаются от дистрибьюторской цены и указаны в прайс-листах. При покупке продукта у дилера компании на индивидуальный номер (ID) партнера зачисляется соответствующее количество ОП, которое в дальнейшем используется при квалификации партнера по рангам и расчете комиссионного вознаграждения. На литературу и пособия очки не начисляются.

Расчетный период — календарный месяц, для которого осуществляется расчет комиссионного вознаграждения.

Личный объем (ЛО) — количество очков ОП, заявленных партнером для расчета его комиссионного вознаграждения. ЛО вычисляется следующим образом:

объем закупок на ID за расчетный месяц, выраженный в ОП;
+(плюс)
объем резерва ОП, оставшихся на ID с прошлого расчетного месяца;
+(плюс)
сумма ОП, переведенных на ID другими партнерами;
-(минус)
сумма ОП, переведенных с ID другим партнерам;

-(минус)

объем ОП, резервируемых на ID на следующий расчетный месяц.

Групповой объем (ГО) — сумма ЛО партнера и ЛО всех партнеров его группы в расчетном месяце.

Групповой объем партнера согласно «правилу одной составляющей» — вычисляется как разность между ГО партнера и максимальным из ГО партнеров первого поколения его группы.

Кумулятивный групповой объем (КГО) — суммарный групповой объем (ГО) партнера с начала деятельности.

Объем Лидера (Директора) (ЛГО-7) в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети — сумма групповых объемов семи поколений сети Лидера (Директора) с учетом фактора уплотнения лидерской сети (см. ниже).

Объем Лидера (Директора) (ЛГО-6) в шести поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети — сумма групповых объемов шести поколений сети Лидера (Директора) с учетом фактора уплотнения лидерской сети.

Объем Лидера (Директора) в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети согласно «правилу одной составляющей» – разность между ЛГО-7 Лидера (Директора) и максимальным из ЛГО-6 его Лидеров (Директоров) первого поколения.

Ранг (присвоенный ранг) — результат карьеры партнера и показатель его положения в многоуровневой сетевой программе маркетинга NSP. В Компании NSP приняты следующие ранги партнеров: Ассистент, Консультант, Менеджер, Лидер, Лидер-ассистент, Лидер-консультант, Лидер-менеджер, Директор-ассистент, Директор-консультант, Директор-менеджер, Член Совета Директоров.

Расчетный ранг — ранг, соответствующий результатам работы партнера в расчетном месяце. Может быть ниже присвоенного. От расчетного ранга непосредственно зависит величина комиссионного вознаграждения партнера.

Партнер подтверждает свой (присвоенный) ранг в расчетном месяце, если его расчетный ранг равен его присвоенному рангу.

Партнер подтверждает лидерский ранг в расчетном месяце, если его расчетный ранг не ниже, чем Лидер.

Квалификационный месяц — это месяц в результате расчета за который происходит повышение ранга партнера.

Правила для партнеров компании NSP

Любой человек, желающий стать независимым партнером и продавать продукты NSP, должен внимательно ознакомиться с правилами, излагающими права и обязанности компании и независимых партнеров:

1. Независимые партнеры обязаны соблюдать законы стран, в которых они работают.
2. Партнер не имеет права давать какие-либо обещания от имени компании или делать заявления от ее имени.
3. Партнер может предлагать клиентам печатную продукцию, изданную компанией, а также делиться собственным опытом употребления продукта.
4. Партнер не должен использовать сеть NSP для распространения и рекламы продукции других компаний.
5. Партнеры компании NSP не должны дискредитировать, ущемлять права других партнеров NSP, переподписывать существующих партнеров в другие партнерские сети.
6. Родственники, независимо от степени родства, проживающие по одному адресу, могут иметь разные соглашения только в одном из следующих случаев:
 - один из них является спонсором другого;
 - в обоих соглашениях указан один и тот же спонсор.
7. Супруги могут иметь разные соглашения под разными спонсорами только в случае, если они уже имели эти соглашения до регистрации брака.
8. Если супруги, имеющие соглашения под разными спонсорами, хотят объединить свои соглашения в одно, то они могут выбрать одно из двух их соглашений на свое усмотрение, при этом второе соглашение аннулируется, и вся партнерская сеть, находившаяся под аннулированным соглашением, подтягивается к вышестоящему спонсору, указанному в аннулированном соглашении.
9. Если партнер не активен (имеет ЛО меньше минимальной закупки) в течение 12 месяцев, то его соглашение автоматически аннулируется.
10. При возникновении спорных ситуаций действует правило: если партнер имеет личный объем за счет перевода очков на его ID без его согласия, то это не считается активностью. Согласие партнера должно быть подтверждено документально.
11. Если партнер расторгает соглашение с компанией по собственному желанию, он обязан написать заявление об аннулировании соглашения и предоставить его в компанию. Действие соглашения прекращается с момента регистрации в компании заявления об аннулировании соглашения.

12. Новое соглашение партнер может заключить не ранее, чем через 12 полных месяцев после прекращения действия предыдущего соглашения. В течение этих 12 месяцев партнер, расторгнувший соглашение, не имеет права принимать участие в мероприятиях компании, учебных занятиях, связанных с бизнесом NSP, продавать продукцию, литературу и иные материалы NSP, приобретать продукцию NSP, кроме как для личного употребления и по розничной цене, привлекать кого-либо к работе в NSP. В случае нарушения этих правил компания может отказать в регистрации нового соглашения.

13. Один партнер может иметь только одно действующее соглашение. Действующим считается соглашение заключенное и не аннулированное.

14. Если существуют партнеры, претендующие на то, что они являются спонсорами одного и того же партнера, то право спонсорства признается за тем спонсором, чье имя указано в соглашении, первым зарегистрированным в компании. Прочие соглашения аннулируются.

15. Претензии по поводу переподписки принимаются компанией к рассмотрению не позднее, чем через 1,5 года после совершения переподписки. Дата переподписки – дата регистрации в Компании второго соглашения в спорном вопросе

16. Если установлена переподписка, то:

- аннулируется более позднее соглашение;
- партнер вместе со своей сетью переводится под старого спонсора.

17. Компания оставляет за собой право принять решение о компенсации ущерба пострадавшим из-за переподписки партнерам за счет партнеров, под ID которых была выполнена переподписка.

18. Вся ответственность за неверно указанные сведения о партнере в партнерском соглашении целиком и полностью ложится на партнера. Если партнер предоставляет заведомо ложную информацию о себе, то он не может воспользоваться возникшей в связи с этим ситуацией в свою пользу при решении спорных вопросов.

19. Разрешение на передачу членства от одного партнера к другому физическому или юридическому лицу принимается компанией после рассмотрения конкретной ситуации.

20. Компания оставляет за собой право в одностороннем порядке прекратить участие партнера в программе в случае нарушения юридических законов и правил, устанавливаемых компанией.

21. Если партнер хочет сменить спонсора, он должен представить в компанию разрешение на переход от 5 вышестоящих спонсоров. Вся нижестоящая организация такого партнера остается под старым спонсором, если только члены этой организации не предоставят такие же заявления с подписями 5 спонсоров. Компания оставляет за собой право отказать партнеру в смене спонсора.

22. По каждому отдельному случаю решение принимается компанией после рассмотрения всех обстоятельств, касающихся возникновения данной ситуации.

23. Партнер несет полную ответственность за уплату налогов с полученного им комиссионного вознаграждения.

24. Если одно партнерское соглашение зарегистрировано на несколько лиц, то комиссионное вознаграждение будет выдано первому из обратившихся совладельцев соглашения.

Изменения в правилах

Компания оставляет за собой право вносить изменения в правила. Эти изменения делаются без предварительного уведомления дистрибьюторов, без согласования с ними и обязательны к исполнению после объявления компанией об этих изменениях.

Комиссионное вознаграждение

Комиссионное вознаграждение — это вознаграждение, которое начисляется партнеру по результатам работы за расчетный период. Структура комиссионного вознаграждения способствует созданию долговременного стабильного дохода путем выплаты партнеру комиссионных за работу его сети. Комиссионное вознаграждение состоит из персональной премии, групповой премии, лидерской премии и организационной премии, а также специальной премии на содержание автомобиля. В зависимости от расчетного ранга дистрибьютора комиссионное вознаграждение может не включать одну или несколько из перечисленных составляющих.

Персональная премия

Все партнеры получают персональную премию. Размер персональной премии определяется в соответствии с таблицей 5 Приложения 2.

Групповая премия

Вознаграждение, получаемое партнерами в рангах Консультант и выше. Размер групповой премии определяется в соответствии с таблицей 5 Приложения 2.

Лидерская премия

Премия, которую партнер в ранге выше чем Лидер получает за работу лидерских групп своей сети. Размер премии вычисляется как определенный процент от Групповых объемов нижестоящих Лидеров. Правила расчета Лидерской премии см. в таблице 6 Приложения 2.

Организационная премия

Премия, которую партнер в ранге Лидер-менеджер и выше получает за работу лидерских групп своей сети независимо от уровня расположения последних. При этом, если нижестоящий Лидер (Директор) имеет право на организационную премию, то процент организационной премии, получаемой вышестоящим Лидером (Директором) за работу его лидерских групп, составляет разницу между соответствующими процентами организационной премии. Правила расчета лидерской премии см. в таблице 7 Приложения 2.

Премия на содержание автомобиля

Специальная премия, которую получает партнер в ранге Директор-ассистент и выше. Размер премии зависит от количества подтвердившихся Лидеров первого уровня. Порядок начисления премии см. в Таблице 8 Приложения 2.

Квалификация по рангам

Возможные ранги дистрибьюторов в многоуровневой сетевой программе маркетинга NSP, а также минимальные требования для их подтверждения приведены в таблице 1 Приложения 2.

После того, как партнер квалифицировался и получил повышение в ранге (до ранга Лидера включительно), он остается на этой ступени до тех пор, пока не квалифицируется на следующий, более высокий ранг. Продвижение партнера по рангам происходит с 1-го числа месяца, следующего за квалификационным.

Первая стадия карьеры партнера продолжается до получения им ранга Лидера. Основные показатели работы партнера на этой стадии: ЛО, ГО, КГО.

Ассистент

При подписании партнерского соглашения, партнер получает ранг Ассистента. Он может покупать продукты по дистрибьюторской цене и иметь доход от их розничной продажи в размере от 30 до 50% от их дистрибьюторской цены. Кроме того, ему начисляется персональная премия в размере 5% от личного объема.

Консультант

Необходимые ЛО, ГО и КГО для получения ранга Консультант указаны в таблице 2 Приложения 2. Консультант имеет право на персональную премию и групповую премию. Правила начисления этих премий указаны в таблице 5 Приложения 2.

Менеджер

Необходимые ЛО, ГО и КГО для получения ранга Менеджера указаны в таблице 2 Приложения 2. Менеджер имеет право на персональную премию и групповую премию. Правила начисления этих премий указаны в таблице 5 Приложения 2.

Лидер

Основные показатели работы партнера для квалификации на ранг Лидера: ЛО, ГО, КГО, групповой объем согласно «правилу одной составляющей». Есть несколько способов достижения ранга Лидера. Правила получения ранга Лидера указаны в таблице 3 Приложения 2. Лидер имеет право на Персональную премию и Групповую премию. Правила начисления этих премий указаны в таблице 5 Приложения 2.

Вторая стадия карьеры партнера — лидерская часть сети

Основные показатели работы партнера на этой стадии: ЛО, ГО, количество Лидеров первого поколения. Для высших рангов дополнительно учитывается суммарный ГО квалифицировавшихся Лидеров в семи поколениях сети, суммарный ГО квалифицировавшихся Лидеров в семи поколениях сети согласно «правилу одной составляющей».

Необходимым условием для получения следующих рангов является отказ от дистрибьюторства во всех других компаниях.

Если партнер Вашей группы становится Лидером, он сам и его группа перестают быть частью вашей группы и он переходит в Лидерскую часть вашей сети. Это ваш Лидер первого уровня (поколения). Ваш Лидер второго уровня – это тот, для кого ваш Лидер первого уровня является спонсором и т. Д.

После того, как вы достигли ранга Лидер, ваше дальнейшее продвижение по рангам определяется количеством Лидеров первого уровня в вашей сети и, начиная с ранга

Лидер-менеджер, суммой групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров подсети Лидера и суммой групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров подсети Лидера по правилу «одной составляющей».

При дальнейшем продвижении по рангам Вы сохраняете право на те же виды премий, что и Лидер, а также дополнительно получаете право на другие виды премий.

Если партнер в ранге Лидер-ассистент и выше (до Лидер-консультант включительно) подтвердил ранг Лидера в Расчетном месяце, то его Расчетный ранг определяется на основании количества его Лидеров первого уровня, которые подтвердили ранг Лидера в этом Расчетном месяце, причем при определении Расчетного ранга происходит «уплотнение» Лидерской части сети. То есть, если Лидер первого уровня не подтверждает ранг Лидера, то на его место подтягивается нижестоящий Лидер, подтвердивший ранг Лидера. Для подтверждения рангов Лидер-менеджер и выше дополнительно учитывается сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров подсети Лидера (Директора), а также сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров подсети Лидера (Директора) согласно «правилу одной составляющей».

Если Лидер в расчетном периоде не подтвердил ранг Лидера, то его ГО прибавляется к ГО ближайшего вышестоящего Лидера, подтвердившего ранг Лидера. Однако этот добавленный ГО не учитывается при определении квалификации этого вышестоящего Лидера и используется только при расчете комиссионного вознаграждения.

Лидер-ассистент

Если у вас квалифицируется Лидер первого уровня, вы получите ранг Лидера-ассистента. Вы получаете право на лидерскую премию с двух поколений Лидеров своей сети. Правила начисления лидерской премии для Лидера-ассистента указаны в таблице 6 Приложения 2.

Лидер-консультант

Если у вас квалифицируется третий Лидер первого уровня, вы достигнете ранга Лидера-консультанта и получите право на лидерскую премию с трех поколений Лидеров своей сети. Правила начисления лидерской премии для Лидера-консультанта указаны в таблице 6 Приложения 2.

Лидер-менеджер

Если у вас квалифицируется 5 Лидеров первого уровня, сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети составит не менее 10 000 и

сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети согласно «правилу одной составляющей» будет не менее 3000, вы получите ранг Лидера-менеджера (см. Таблицу 4 Приложения 2) и право на лидерскую премию с четырех поколений Лидеров своей сети. Правила начисления лидерской премии для Лидера-менеджера указаны в таблице 6 Приложения 2.

Дополнительно вы получите право на организационную премию от суммы групповых объемов лидерских групп вашей сети, вне зависимости от их уровня, за исключением тех групп, Лидеры (Директора) которых имеют право на получение такой же организационной премии. Правила начисления организационной премии для Лидера-менеджера указаны в таблице 7 Приложения 2.

Далее процент Организационной премии увеличивается с каждым повышением ранга.

Директор-ассистент

Если у вас в течение трех месяцев подряд не менее 7 лидеров первого уровня будут подтверждать ранг Лидера, сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети составит не менее 30 000 и сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети согласно «правилу одной составляющей» будет не менее 9000, вы станете Директором-ассистентом (см. Таблицу 4 Приложения 2) и получите право на лидерскую премию с пяти поколений Лидеров своей сети. Правила начисления лидерской и организационной премий для Директора-ассистента изложены в таблицах 7 и 8 Приложения 2.

Директор-консультант

Если у вас в течение трех месяцев подряд не менее 10 лидеров первого уровня будут подтверждать ранг Лидера, сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети составит не менее 60 000 и сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети согласно «правилу одной составляющей» будет не менее 18 000, вы станете Директором-консультантом (см. Таблицу 4 Приложения 2) и получите право на лидерскую премию с шести поколений Лидеров вашей сети. Правила начисления лидерской и организационной премий для Директора-консультанта изложены в таблицах 7 и 8 Приложения 2.

Директор-Менеджер

Если у вас в данном расчетном периоде будет не менее 15 Лидеров первого уровня, каждый из которых в квалификационном месяце имеет три и более месяцев подтверждения ранга подряд, сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети не менее 120 000 и сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети согласно «правилу одной составляющей» — не менее 36 000, вы станете Директором-менеджером и получите право на лидерскую премию с семи поколений Лидеров вашей сети (см. Таблицу 4 Приложения 2). Правила начисления лидерской и организационной премий для Директора-менеджера изложены в таблицах 7 и 8 Приложения 2.

Член Совета Директоров

Если у вас будет не менее 20 Лидеров первого уровня, каждый из которых в квалификационном месяце имеет три и более месяцев подтверждения ранга подряд, сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети не менее 250 000 и сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети согласно «правилу одной составляющей» — не менее 75 000, вы получаете ранг Члена Совета Директоров (см. Таблицу 4 Приложения 2) и право на лидерскую премию с семи поколений Лидеров вашей сети. Правила начисления лидерской и организационной премий для Члена Совета Директоров изложены в таблицах 7 и 8 Приложения 2.

Особые случаи

Если ваш нижестоящий партнер становится Лидером раньше вас, то он и его группа временно переходят к вышестоящему квалифицировавшемуся Лидеру. В этом случае вы имеете возможность в течение четырех месяцев выполнить квалификацию Лидера и вернуть временно потерянного Лидера и его группу в свою нижестоящую организацию. По истечении четырех месяцев он остается прикрепленным к вышестоящему Лидеру, и вы его теряете навсегда. Ваш ранг остается тем же, что был у вас до его квалификации в Лидеры. Ваша дальнейшая квалификация в Лидеры происходит в обычном порядке.

Если Лидер в течение 4-х месяцев подряд не подтверждает свою квалификацию, то, при сохранении ранга Лидера, он теряет лидерскую часть своей сети, т.е. новым спонсором его Лидеров первого уровня становится вышестоящий Лидер, который либо подтверждает свою квалификацию, либо не подтверждает, но в течение менее чем 4-х месяцев подряд. Когда партнер из вашей группы становится Лидером, в следующем за квалификационным месяце он лишает вас группового объема (ГО) своей группы. Чтобы частично

компенсировать эффект падения ГО вашей группы, установлена льготная норма ГО для подтверждения ранга в такой ситуации.

Ваша квалификационная норма ГО снижается в следующем за квалификационным месяце на 50%.

Если сразу несколько партнеров из вашей группы квалифицировались на Лидера, льгота для выполнения квалификации в следующем месяце по-прежнему составит 50%.

Программа страхования квалификационных объемов

Для партнеров в ранге Лидер-ассистент и выше действует программа страхования квалификационных объемов. Программа определит, сколько очков не хватает партнеру для того, чтобы подтвердить ранг Лидера, в соответствии с данными табл. 1. Если «недостача» составила не более 10% по ЛО и не более 5% по ГО, а в резерве у партнера достаточно очков, чтобы компенсировать «недостачу», то недостающие очки снимаются с резерва и добавляются к ЛО партнера.

Комиссионное вознаграждение и премии

Комиссионное вознаграждение рассчитывается в течение месяца после расчетного периода. Если комиссионное вознаграждение составляет менее \$5.00, то печать Commission Statement не производится, а вознаграждение подлежит накоплению. Накопленная величина суммируется с комиссионным вознаграждением за очередной расчетный месяц. Указанная сумма и составляет фактическую величину вознаграждения.

Если партнер не подтвердил в расчетном месяце свою квалификацию, он по-прежнему получает комиссионное вознаграждение, но в меньшем размере — в соответствии с расчетным рангом.

Вам гарантированы максимально возможные выплаты благодаря фактору уплотнения партнерских уровней. При определении расчетного ранга и расчете Лидерской премии, неквалифицировавшиеся Лидеры не учитываются. Вся нижестоящая сеть Лидеров уплотняется до компактной формы, состоящей только из квалифицировавшихся Лидеров.

Таким образом, компания гарантирует, что при расчете вашего комиссионного вознаграждения всегда будет учитываться ваш объем в 7 уровнях квалифицировавшихся Лидеров вашей сети, и что вам всегда будет начисляться Лидерская премия за квалифицировавшихся Лидеров до 7 уровней (в зависимости от вашего ранга), даже если квалифицировавшиеся Лидеры будут расположены среди неограниченного числа уровней неактивных или неквалифицировавшихся Лидеров.

Гарантия компании

Компания гарантирует качество всех своих продуктов. Если продукт оказался некачественным, то клиент должен уведомить партнера в десятидневный срок. Каждый партнер обязан вернуть клиенту розничную стоимость продукта, если продукт оказался некачественным. Дефектный продукт подлежит замене компанией.

Дополнительные привилегии

При достижении партнером квалификации Директор-ассистент или Директор-консультант, он имеет право принять участие в очередной конференции Rising Star (если он до этого не принимал участие в конференции Rising Star). При достижении партнером квалификации Директор-менеджер или Член Совета Директоров он имеет право принять участие в очередном собрании Top Achievements Club. Если дистрибьютор подтверждает ранг Член Совета Директоров не менее, чем 6 месяцев в году, он имеет право принять участие в очередном собрании Top Achievements Club.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Бланк «Перевод объема»

В программе NSP очки за закупленную в течение месяца продукцию (ОП) автоматически начисляются на регистрационный номер партнера (ID), производившего закупки. Эти очки являются частью его Личного Объема (ЛО). Партнер имеет право распоряжаться своими очками за продукт (ОП) из своего личного объема (ЛО). В этом случае партнер заполняет специальную форму «Перевод объема» и предоставляет ее в офис компании.

Бланк «Перевод объемов» может использоваться в трех случаях:

1. Для перевода части очков вашего личного объема другим дистрибьюторам.

Пример. Вы — партнер Иванов, и ваш личный объем за расчетный месяц сентябрь составил 200 ОП. Вы хотите перевести 130 очков своим партнерам Сидорову и Петрову.

В этом случае в бланке «Перевод объемов» в графе «Кому переводятся очки» вы указываете их фамилии, ID и количество переведенных очков. Таким образом, ваш личный объем за сентябрь составит 70 ОП. (200 минус 130).

Внимание: если в сентябре дистрибьютор Козлов решит отдать вам долг и переведет 50 очков на ваш ID, то они будут зачислены в ваш ЛО. То есть в сентябре ваш ЛО составит 120 ОП. (70 плюс 50).

2. Для резервирования части очков личного объема на следующий месяц.

Пример. Предположим, ваш личный объем за расчетный месяц сентябрь составил 200 ОП, и вы хотите оставить себе 30 ОП, а остальные 170 зарезервировать на октябрь.

В этом случае в графе «Кому переводятся очки» вы пишете свою фамилию, ID и цифру 30 ОП. Это означает, что указанную сумму очков вы просите считать своим личным объемом в сентябре, а остальные 170 очков резервируете на следующий месяц.

Внимание: если в сентябре партнер Козлов захочет вернуть вам долг 50 очков, то эти очки будут зарезервированы на следующий месяц — октябрь на ваш номер.

3. Для резервирования всего вашего личного объема.

Пример. Вы хотите зарезервировать на следующий месяц все очки, которые у вас есть в сентябре — и ваш ЛО, и те очки, которые собираются перевести на ваш ID другие партнеры. Если вы не знаете точную сумму очков, то в соответствующей графе укажите цифру 0.1 ОП. В этом случае все очки: и набранные лично вами, и переведенные на ваш номер другими партнерами, будут зарезервированы на следующий месяц.

Бланк «Заявление о депонировании»

По вашему желанию комиссионное вознаграждение, которое вы получаете, может быть депонировано на специальном счете указанного вами склада. «Заявление о депонировании» необходимо представить в офис компании.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Таблица 1. Перечень существующих рангов и требования для их подтверждения.

Ранг	Личный объем	Групповой объем	Количество квалифицированных Лидеров первого поколения	Объем Лидера (Директора) в семи поколениях квалифицированных Лидеров его подсети.	Объем Лидера (Директора) в семи поколениях квалифицированных Лидеров его подсети согласно «правилу одной составляющей»
Ассистент	-	-	-	-	-
Консультант	≥ 30	≥ 150	-	-	-
Менеджер	≥ 30	≥ 400	-	-	-
Лидер	≥ 30	≥ 500	-	-	-
Лидер-ассистент	≥ 30	≥ 500	1	-	-
Лидер-консультант	≥ 30	≥ 500	3	-	-

Лидер- Менеджер	>=30	>=500	5	10000	3000
Директор- Ассистент	>=30	>=400	7	30 000	9000
Директор- Консультант	>=30	>=300	10	60 000	18000
Директор- Менеджер	>=30	>=200	15	120000	36000
Член Совета Директоров	>=30	>=100	20	250000	75000

При личном объеме менее 30 очков партнер в ранге Консультанта и выше рассчитывается в текущем месяце как Ассистент. Для партнера в ранге Ассистента личный и групповой объемы не регламентируются.

Таблица 2. Правила квалификации на ранг Консультанта и Менеджера

Ранг	Личный объем	Групповой объем	Кумулятивный групповой объем	Схема ускоренных квалификаций
Консультант	>=30	>=150	>=500	-

	-	-	-	Выполнение ГО ≥ 150 при ЛО ≥ 30 в течение 2-х месяцев подряд
Менеджер	≥ 30	≥ 400	≥ 3000	
	-	-	-	Выполнение ГО ≥ 400 при ЛО ≥ 30 в течение 3-х месяцев подряд

Таблица 3. Правила квалификации на ранг Лидера

	Личный объем	Групповой объем	Кумулятивный групповой объем	Групповой объем согласно «правилу одной составляющей»
Первый способ	≥ 30	≥ 500	≥ 6000	≥ 150
Второй способ	≥ 30	≥ 4000	-	≥ 150
Схема ускоренных квалификаций				
Первый способ	За первые 2 месяца с начала работы КГО ≥ 3000 из которых не менее 200 очков составляет ЛО.			
Второй способ	Выполнение ГО ≥ 800 при ЛО ≥ 30 в течение 3-х месяцев подряд. В квалификационном месяце групповой объем согласно «правилу одной составляющей» ≥ 150 .			

Третий способ	Выполнение ГО \geq 1500 при ЛО \geq 30 в течение 2-х месяцев подряд. В квалификационном месяце групповой объем согласно «правилу одной составляющей» не менее 150.
---------------	--

Таблица 4. Правила квалификации Лидера на ранги Лидер-менеджер, Директор-ассистент, Директор-консультант, Директор-менеджер Член Совета Директоров

Ранг	Количество квалифицировавшихся Лидеров первого поколения	Сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся лидеров подсети Лидера (Директора).	Сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров подсети Лидера (Директора) согласно «правилу одной составляющей».	Особые условия
Лидер-Менеджер	5	10 000	3 000	-
Директор-Ассистент	7	30 000	9 000	в течение трех месяцев подряд
Директор-Консультант	10	60 000	18 000	в течение трех месяцев подряд

Директор- Менеджер	15 одних и тех же	120 000	36 000	в течение трех месяцев подряд
Член Совета Директоров	20 одних и тех же	250 000	75 000	в течение трех месяцев подряд

Таблица 5. Порядок начисления персональной и групповой премий

Расчетный ранг	Личный объем (ЛО)	Групповой объем (ГО)	Персональная премия (% от ЛО)	Групповая премия (% от объемов групп сети дистрибьютора):		
				Ассистентские группы	Консультантские группы	Менеджерские группы
Ассистент	> 0	> 0	5	-	-	-
Консультант	>= 30	>=150	10	5/10**	-	-
Менеджер	>= 30	>=400	15/20**	10/15**	5/10**	-

Лидер	>= 30	>=500 /1000*	20/30**	15/20**	10/15**	5
Лидер-ассистент	>= 30	>=500 /1000*	20/30**	15/20**	10/15**	5
Лидер-консультант	>= 30	>=500 /900*	20/30**	15/20**	10/15**	5
Лидер-менеджер	>= 30	>=500	20/30**	15/20**	10/15**	5
Директор-ассистент	>= 30	>=400	20	15	10	5
Директор-консультант	>= 30	>=300	20	15	10	5
Директор-менеджер	>= 30	>=200	20	15	10	5
Член Совета Директоров	>= 30	>=100	20	15	10	5

Партнер ранга ниже, чем Лидер, получает повышенный процент персональной и групповой премии (**), если он подтвердил свой присвоенный ранг в расчетном и предшествующем расчетному месяцах.

Партнер ранга не ниже, чем Лидер, получает повышенный процент персональной и групповой премии (**), если он подтвердил лидерский ранг в расчетном и

предшествующем расчетному месяцах и если его ГО соответствует большему из двух значений ГО в таблице (*).

Таблица 6. Порядок начисления Лидерской премии

Ранг	Лидерская премия (% от ГО подтвердившихся лидеров)						
	1-го поколения	2-го поколения	3-го поколения	4-го поколения	5-го поколения	6-го поколения	7-го поколения
Лидер-ассистент	8/10**	6/8**	-	-	-	-	-
Лидер-консультант	8/10**	6/8**	4/5**	-	-	-	-
Лидер-менеджер	8/10**	6/8**	4/5**	2	-	-	-
Директор-ассистент	8/9**	6/7**	4	2	2	-	-
Директор-консультант	8/9**	6/7**	4	2	2	2	-
Директор-менеджер	8/9**	6/7**	4	2	2	2	1
Член Совета Директоров	8/9**	6/7**	4	2	2	2	1

Дистрибьютор, имеющий присвоенный ранг в диапазоне Лидер, Лидер-ассистент, Лидер-консультант, Лидер-менеджер получает повышенный процент лидерской премии (**), если он подтверждает Лидерский ранг в расчетном и предшествующем расчетному месяцах и если его ГО в расчетном месяце не меньше 1500 ОП.

Дистрибьютор, имеющий присвоенный ранг не ниже, чем Директор-ассистент, получает повышенный процент лидерской премии (**), если он подтверждает ранг Директора в расчетном и ранг Лидера в предшествующем расчетному месяцах.

Таблица 7. Порядок начисления Организационной премии

Расчетный ранг	Объем Лидера (Директора) в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети	Объем Лидера (Директора) в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети согласно «правилу одной составляющей».	Организационная премия (% от групповых объемов нижестоящих Лидеров за исключением Лидерских(Директорских) групп, имеющих право на аналогичный бонус)
Лидер-менеджер	>=10000	>=3000	1%
Директор-ассистент	>=30000	>=9000	2%
	>=10000	>=3000	1%
Директор-	>=60000	>=18000	3%

консультант			
	>=30000	>=9000	2%
	>=10000	>=3000	1%
Директор-менеджер	>=120000	>=36000	4%
	>=60000	>=18000	3%
	>=30000	>=9000	2%
	>=10000	>=3000	1%
Член Совета Директоров	>=250000	>=75000	5%
	>=120000	>=36000	4%

	≥ 60000	≥ 18000	3%
	≥ 30000	≥ 9000	2%
	≥ 10000	≥ 3000	1%

Если нижестоящий Лидер (Директор) имеет право на организационную премию, то процент организационной премии, получаемой вышестоящим Лидером (Директором) с его Лидерских групп, составляет разницу между соответствующими процентами организационной премии.

ПРИМЕР:

Обозначим объем Лидера (Директора) в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети как V7. Обозначим объем Лидера (Директора) в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети согласно «правилу одной составляющей» как V7-1. Партнер ID 111111 имеет эффективный ранг Директор-ассистент и $V7 = 15000$, что меньше минимального V7, установленного для этого ранга, и $V7-1 = 3000$. В этом случае он получит организационный бонус в соответствии с выполненными V7 и V7-1, то есть 1% (как Лидер-менеджер). При этом, если его спонсор ID 222222 имеет эффективный ранг Директор-ассистент и $V7 \geq 30000$, и $V7-1 \geq 9000$, то процент Организационной премии, получаемый дистрибьютором ID 222222 с Лидерских групп партнера ID 111111 составит $2 - 1 = 1$.

Таблица 8. Порядок расчета премии на содержание автомобиля

Ранг	Премия на содержание автомобиля (у.е.) за каждого квалифицировавшегося Лидера первого поколения
Директор-Ассистент	15

Директор-Консультант	20
Директор-Менеджер	25
Член Совета Директоров	30