

## ОПИСАНИЕ МАРКЕТИНГ-ПЛАНА ВИТАКОМ

Маркетинг-план компании ВИТАКОМ ориентирован на значительное увеличение темпов роста объёмов продаж за счет упрощённого привлечения и удержания большого количества постоянных покупателей и деловых партнеров.

Маркетинговая стратегия предполагает организацию многомиллионной дилерской сети за короткое время и планомерное развитие в течение многих лет. Регистрация в компании бесплатная.

Цена продукции в разных странах и регионах может быть различной, поэтому для согласования расчётов в дилерской сети введена балловая система. Изначально для России **1 балл = 100 рублей**. Денежная стоимость баллов может меняться в зависимости от изменения рыночных цен на материалы, используемые для изготовления продукции.

Для достижения указанных целей при расчёте вознаграждений впервые введён коэффициент покупательской активности КПА, дающий возможность свободного заработка большинству населения страны, имеющему невысокие доходы. КПА определяет сумму выплачиваемого вознаграждения в зависимости от величины личных покупок.

Активность участника дилерской сети имеет два показателя: **покупательская активность ПА и менеджерская активность МА.**

### 1. БОНУС ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ:

**Покупательская активность (ПА)** – сумма личных покупок зарегистрированного клиента в отчётный период. (*Синонимы: план покупок, норма покупок.*)

КПА. КОЭФФИЦИЕНТ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ	1	0,95	0,9	0,85	0,8	0,2
ПРОЦЕНТ ОТ НАЧИСЛЕННОГО ПОЛНОГО СТРУКТУРНОГО БОНУСА	100%	95%	90%	85%	80%	20%
СУММА ЛИЧНОЙ ПОКУПКИ ЗА МЕСЯЦ, НАКОПИТЕЛЬНО, В БАЛЛАХ	50	30	20	10	5	0

\* Полный структурный бонус – сумма всех видов вознаграждений, начисленных за отчётный период. Отчётный период – календарный месяц.

### 2. БОНУС МЕНЕДЖЕРСКОЙ АКТИВНОСТИ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ

**Менеджерская активность (МА)** – показатель результативности партнёра по привлечению новых клиентов и поддержанию их покупательской и менеджерской активности. МА – учитывается в количестве клиентов, выполняющих план покупок от 5 баллов в отчётном периоде.

Уровни	%	КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ В ПЕРВОМ УРОВНЕ, ВЫПОЛНЯЮЩИХ ПЛАН ПОКУПОК от 500 рублей, имеющих ПА от 5 баллов								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
0	5	ВОЗВРАТНЫЙ БОНУС, КЭШБЕК ОТ ЛИЧНЫХ ПОКУПОК								
1	10	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2	10	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3	5	+	+	+	+	+	+	+	+	+
4	5	+	+	+	+	+	+	+	+	+
5	5		+	+	+	+	+	+	+	+
6	3			+	+	+	+	+	+	+
7	2				+	+	+	+	+	+
8	2					+	+	+	+	+
9	1						+	+	+	+
10	1							+	+	+
11	0,5								+	+
12	0,5									+
<b>Σ</b>	50	30	35	38	40	42	43	44	44,5	45

Знак «+» обозначает получение вознаграждения с указанного уровня

### 3. ГЛОБАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕРСКИЙ БОНУС

0,5% от товарооборота компании выплачивается ежеквартально партнёрам, выполнившим условие поддержания покупательской активности от 5 баллов у 12 клиентов в первом уровне в течение отчётного квартала.

Для расчётов:

- 1 квартал: январь-март;
- 2 квартал: апрель-июнь;
- 3 квартал: июль-сентябрь;
- 4 квартал: октябрь-декабрь.

### 4. БОНУС ЗА ГРУППОВОЙ ОБЪЕМ РЕАЛИЗАЦИИ

За групповой объём реализации продукции ВИТАКОМ (ГО) партнёр получает дополнительное вознаграждение и установленный карьерный ранг (уровень).

Величина бонуса за групповой объём реализации определяется объемом продаж всех партнёрских групп, организованных партнёром; временем поддержания объёма продаж необходимого для подтверждения достигнутого уровня карьеры и количеством партнёров в компании выполнивших условия для получения установленного вознаграждения.

Всего 10 уровней карьеры. Каждый уровень карьеры определяется ГО, групповым объёмом реализации продукции ВИТАКОМ согласно таблице. На поощрение партнеров на каждый уровень выделяется 0,5% всего товарооборота компании, всего 5%. Между партнёрами, выполнившими условия достижения каждого уровня карьеры, в равных долях распределяется 0,5% от общего товарооборота компании ежемесячно.

УРОВЕНЬ КАРЬЕРЫ	ПРОЦЕНТ ОТ ТОВАРООБОРОТА КОМПАНИИ, ВСЕГО 5%									
	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
10										
9										
8										
7										
6										
5										
4										
3										
2										
1										
ГРУППОВОЙ ОБЪЕМ РЕАЛИЗАЦИИ	50 тыс	100 тыс	500 тыс	1 млн	10 млн	50 млн	100 млн	300 млн	500 млн	1 млрд

### 5. СЕТЕВАЯ ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ ВИТАКОМ.

Сетевая программа лояльности компании ВИТАКОМ создаёт условия партнёрской поддержки начинающих партнеров с целью их активного вовлечения в систему свободного заработка.

Указанная цель достигается путём увеличения вознаграждения начинающих партнёров при подключении ими первых трёх личных покупателей и за поддержание покупательской активности лично привлечённых клиентов. Это новая и непривычная бизнес-модель, которая применяется впервые.

Участником сетевой **программы лояльности ВИТАКОМ** может стать каждый после бесплатной регистрации на сайте компании и при совершении первой покупки на сумму от 500 рублей, минимально 5 баллов.

**Повышенное вознаграждение клиентов** за их первые подключения новых покупателей формируются за счёт возвратного бонуса (кэшбэка) их спонсоров. В зависимости от темпа развития партнёрских групп компания может производить дополнительные начисления клиентам, не имеющим структуры, с целью увеличения суммы их вознаграждения при условии подключения ими новых покупателей.

**Клиент** – участник сети и программы лояльности, не имеющий лично привлечённых покупателей и клиентов.

**Спонсор (наставник)** – участник сети и программы лояльности, имеющий хотя бы одного лично подключённого зарегистрированного клиента, покупателя.

При подключении первого и последующих клиентов возвратный бонус (кэшбэк) у спонсора (наставника) отключается и перераспределяется между всеми его лично приглашёнными покупателями в равных долях.

Пример:

- Клиент Б, привлечённый спонсором (наставником) А, покупает продукцию. За личные покупки он получает 5% возвратного бонуса (кэшбэк) за свои же покупки. Кроме этого клиент Б получает дополнительные начисления за счет возвратного бонуса (кэшбэка) его спонсора (наставника) и, возможно, от компании. Таким образом, на счёте клиента Б накапливаются дополнительные начисления.

- Клиент Б может использовать свой возвратный бонус 5% (кэшбек) за свои покупки. Но не может пользоваться деньгами, дополнительно начисленными спонсором (наставником) и компанией до тех пор, пока не подключит хотя бы одного нового клиента покупателя с его покупкой от 5 баллов, 500 рублей и больше.

- При подключении и поддержании покупательской активности новых клиентов с покупками от 5 баллов (500 рублей), начинающий партнер может получать дополнительные начисления в соответствии с таблицей:

Количество личных покупателей	Ежемесячная покупательская активность	Процент получаемых дополнительных начислений
1	5 баллов (500 рублей)	50%
2	по 5 баллов (500 рублей)	80%
3	по 5 баллов (500 рублей)	100%

- При достижении ежемесячного дохода 3000 рублей от своей организованной группы маркетинга начисления от спонсора и от компании автоматически отключаются и больше не восстанавливаются. С этого момента считается, что спонсорская поддержка оказана полностью и новый партнер способен самостоятельно обеспечить себя заработком.

- Дополнительные начисления от спонсора (наставника) и от компании накапливаются с января по декабрь каждого года. По окончании финансового года, в интервале с 20 по 25 декабря, если клиент не подключил ни одного покупателя с покупкой от 5 баллов, все невыплаченные дополнительные начисления списываются. При этом клиент из программы лояльности и из компании не удаляется.

Любой зарегистрированный участник компании ВИТАКОМ может прекратить участие в партнёрской сети только по личному заявлению.