

MARKETINGOVÝ PLÁN SPOLEČNOSTI FABERLIC

O tom, jak vybudovat úspěšný obchod, jak počítat svůj peněžitý zisk, jak se dostat na lepší úroveň – to vše je obsaženo v marketingovém plánu společnosti Faberlic.

Konzultant – nezávislý partner, účastní se na budování obchodního modelu společnosti Faberlic. Pro získání statutu konzultanta je třeba dokončit jednorázovou objednávku ve výši **nad 10 bodů**. **Rabat konzultanta činí cca 26%**. Pro udržení statutu je třeba uskutečnit takovou objednávku minimálně jednou za šest měsíců.

Zisk každého konzultanta se skládá z několika složek a závisí od toho, na jaké úrovni **žebříčku Úspěchu** konzultant je. Všechno začíná od vlastního prodeje výrobků Faberlic, kdy budete dostávat okamžitou prémii, rovnou 35% rozdílu mezi cenou konzultanta a prodejní cenou katalogu.

Objemová sleva (OS) – to je **odměna**, která závisí od **Objemu Prodeje (OP) Vaší Vlastní Skupiny (VVS)** a **Vlastního Objemu (VO)**. Vaše **Objemová Sleva (OS)** – to je objemová sleva za Vlastní Objem plus součet všech objemových slev, připočítaných za každého vašeho Konzultanta 1 úrovně (s jeho Vlastní Skupinou), podle pravidel Tabulky 1 a 2.

Tabulka 1. Hodnocení Konzultantů, podmínky získání a výše Objemové Slevy

Hodnosti	VVS (Body)	VO (Body)	% OS
Konzultant	100	30	3%
Hlavní konzultant	200	50	6%
Lídr	600	50	9%
Hlavní lídr	1 000	50	12%
Vicedirektor	1 500	50	15%
Hlavní Vicedirektor	2 000	50	19%
Kandidát na ředitele (do momentu kvalifikace)	3 000	50	23%

Tabulka 2. Úrovně a pravidla rozdělení Objemové Slevy:

Úroveň slev	Vaše % OS od Vlastního Objemu	Vaše Vlastní Skupina (Body)	Povinný Vlastní Objem (Body)	Vaše % OS od Vaší Vlastní Skupiny Konzultantů. (Toto % rovná se rozdílu mezi % vaší úrovně OS a úrovní OS Vašeho konzultanta)									
7	23%	3000 B a více	50 B										
6	19%	2000 B a více	50 B							4%			
5	15%	1500 B a více	50 B						4%	8%			
4	12%	1000 B a více	50 B				3%		7%	11%			
3	9%	600 B a více	50 B			3%		6%	10%	14%			
2	6%	200 B a více	50 B			3%	6%		9%	13%	17%		
1	3%	100 B a více	30 B		3%		6%		9%	12%	16%	20%	
0	0%	méně 100 B	0 B	3%		6%		9%		12%	15%	19%	23%

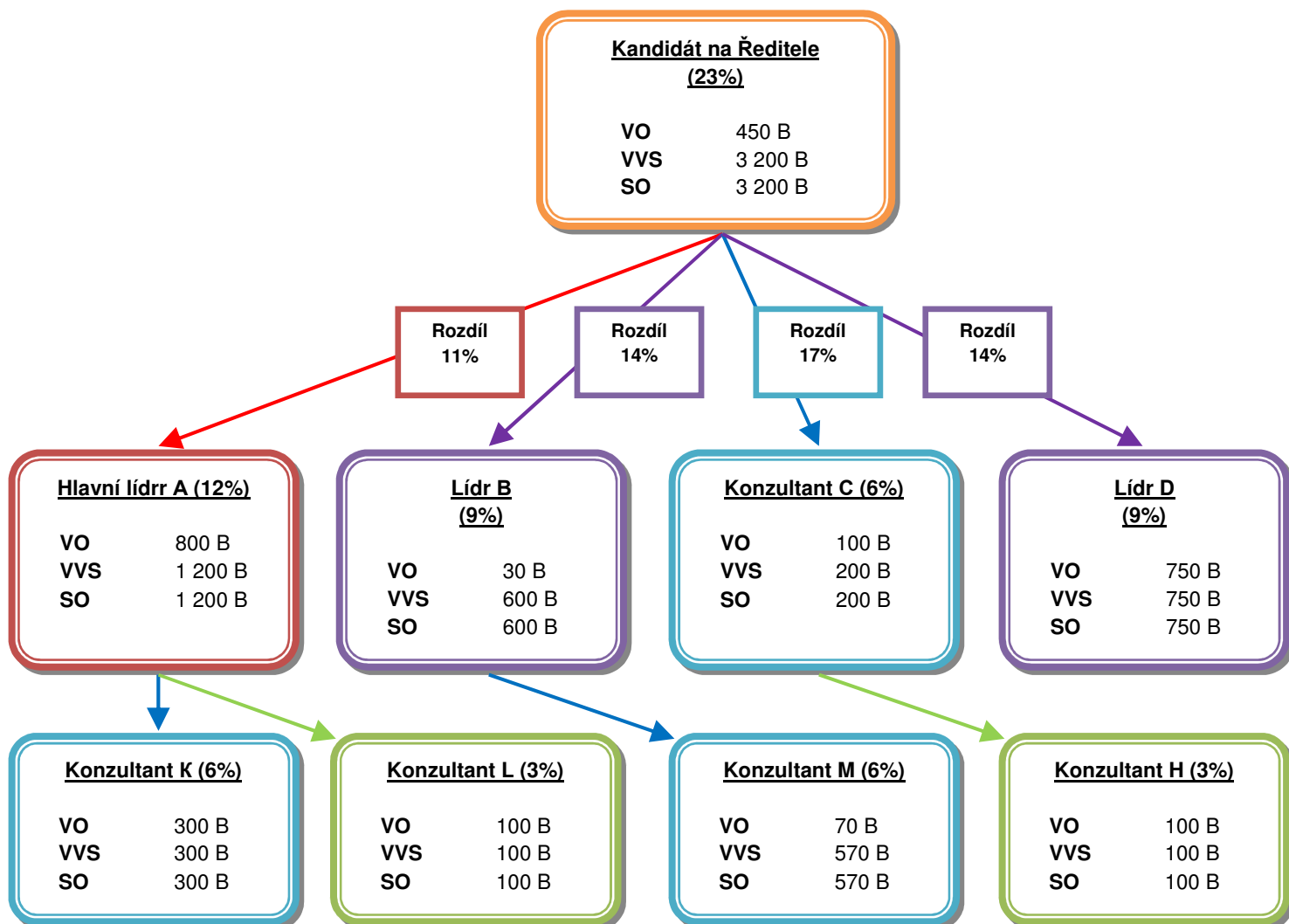
Povinnou podmínkou k započítání Objemové Slevy v daném měsíci je splnění podmínky ve Vlastnímu Objemu:

- 30 bodů na první úrovni slev
- 50 bodů na druhé a následující úrovni slev

V Objemové Slevě je 1 Bod roven hodnotě 23 Kč (platné od 1.4.2010)

VÝPOČET OBJEMOVÉ SLEVY (OS):

Podíváme se na příklad výpočtu Objemové Slevy:



Skupinový objem = objem Vaší Vlastní Skupiny

SO = VVS = SO A + SO B + SO C + SO D + VO = 3 200 Bodů, což odpovídá 7 úrovni tabulky č.2 a 23% Objemové Slevy.

Hlavní Lídr A:

VO= 800 B, SO=VVS= 1200 B, čtvrtá úroveň slev (12%).

Za práci Hlavního Lídra A a jeho skupin K, L se Kandidátu na Ředitele počítá:
(1 200 B) x (23% - 12%) = **3 036 Kč.**

Poznámka: Počítání objemové slevy Hlavnímu Lídru A za práci Konzultantů K a L provádí se analogicky.

Lídr B:

SO = VVS = VO = 600 B – třetí úroveň Objemové Slevy (9%).

Za práci Lídra B a za jeho skupinu - Konzultanta M se Kandidátu na Ředitele počítá:
(600 B) x (23% - 9%) = **1 932 Kč.**

Lídru **B** se Objemová sleva počítá, ale nevyplatí, protože nevyplnil podmínky pro VO (má méně než 50 B VO).

Za práci konzultanta **M**:

$$(570 \text{ B}) \times (9\% - 6\%) = \mathbf{393 \text{ Kč.}}$$

Za VO Lídra **B**:

$$(30 \text{ B}) \times 9\% = \mathbf{62 \text{ Kč.}}$$

Kandidátu na Ředitele se objemová sleva počítá jako $393 + 62 = \mathbf{455 \text{ Kč.}}$

Konzultant **C**:

SO = VVS = VO = 200 B, druhá úroveň objemové slevy (6%)

Za práci konzultanta **C** se Kandidátu na Ředitele počítá:

$$(200 \text{ B}) \times (23\% - 6\%) = \mathbf{782 \text{ Kč.}}$$

Konzultant **D**:

VO = 750 B, SO = VVS = 750 B, třetí úroveň Objemové Slevy (9%)

Za práci Konzultanta **D** se Kandidátu na Ředitele počítá::

$$(750 \text{ B}) \times (23\% - 9\%) = \mathbf{2 \ 415 \text{ Kč.}}$$

Za VO = 450 B se počítá:

$$(450 \text{ B}) \times 23\% = \mathbf{2 \ 380 \text{ Kč.}}$$

Objemová Sleva pro Kandidáta na Ředitele je rovna:

$$\begin{aligned} & \text{OS za } \mathbf{A} \text{ (se skupinou } \mathbf{K,L}) + \text{OS za } \mathbf{B} \text{ (se skupinou } \mathbf{M}) + \text{OS za } \mathbf{C} + \text{OS za } \mathbf{D} + \text{OS za } \mathbf{VO} = \\ & = 2970 + 1890 + 446 + 765 + 2363 + 2329 = \mathbf{11 \ 003 \text{ Kč.}} \end{aligned}$$

Výše Objemové Slevy Kandidáta na Ředitele je **11 003 Kč.**

ŘEDITELSKÉ BONUSY

Pro Konzultanty, kteří dosáhli úrovně Kandidáta na Ředitele a výše, společnost připravila Ředitelské bonusy, které platí **měsíčně**, podle výsledku práce Vaší skupiny a vlastního prodeje. Rozměr Bonusů a podmínky při počítání jsou v Tabulce 3.

Bonusy začínají od Stříbrného - počítají se všechny Vaše podřízené Skupiny, začínající na úrovni podle pravidel pro tento druh Bonusu. Počítání je pro ty Skupiny, které jsou Skupinami analogickými úrovni 23% pro podřízeného Konzultanta Vaší struktury, splňujícího kvalifikaci na získání tohoto druhu Bonusu. Takto, z též 23% Skupiny, můžete dostávat všechny druhy Bonusu. Ale každý druh Bonusu od každé struktury může získat jenom jeden Konzultant.

Tabulka 3. Výše Ředitelských Bonusů a podmínky pro jejich počítání

Počet Skupin s 23% v PRVNÍ ÚROVNI	0	1	2	3	4	6	9	24
Potřebná VVS	3000 B	2000 B	1500 B	1000 B	1000 B	1000 B	1000 B	1000 B
1 úroveň ŘEDITELSKÝ Bonus		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
2 úroveň a níže STŘÍBRNÝ Bonus			1%	1%	1%	1%	1%	1%
3 úroveň a níže ZLATÝ Bonus				0,50%	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%
4 úroveň a níže RUBÍNOVÝ Bonus					0,250%	0,250%	0,25%	0,25%
5 úroveň a níže DIAMANTOVÝ Bonus						0,125%	0,125%	0,125%
6 úroveň a níže ELITNÝ Bonus							0,0625%	0,0625%
7 úroveň a níže PARTNERSKÝ Bonus								0,031%

Ředitelské Bonusy se počítají jedině v tom případě, kdy Váš VO je 50 bodů a více, a Vaše Vlastní skupina udržuje objem prodeje podle požadavku Marketingového Plánu. Ředitelské bonusy se počítají v plném objemu, jestliže objem VVS je více než 3000 bodů, a částečně, jestliže VVS je méně než 3000 bodů.

Počet úrovní, od kterých se počítají Ředitelské bonusy se definuje každoměsíčně – podle toho, kolik Konzultantů v první linii ředitele dosáhlo úrovně 23% slevy. Výpočet Ředitelských Bonusů je prováděn každý měsíc.

Poznámka: Každá 23% Skupina v první linii se počítá jako jedna 23% Skupina, nezávisle kolik 23% Skupin je pod ní. Dané pravidlo funguje při počítání množství 23% Skupin první linie ve všech případech.

POUŽITÉ TERMÍNY

Privilegovaný prodejce – mají možnost nakupovat za výhodné ceny, nepotřebují splnit podmínky konzultantů. Konzultant, který během půl roku ani jednou nesplní podmínky konzultanta má status privilegovaného prodejce.

Konzultant – nezávislý partner, účastní se v obchodě společnosti Faberlic

Rádce – ten, kdo přizval konzultanta ke spolupráci a pomohl zařídit práci. **Konzultant** se stává **rádce** pro ty, které sám zapojí do spolupráce.

Konzultant první úrovně – ten, kterého jste registrovali ke spolupráci Vy.

Konzultant druhé úrovně – konzultant, kterého registroval ke spolupráci Váš konzultant první úrovně.

Struktura – obchodní skupina, složená z konzultantů a privilegovaných prodejců, registrovaných Vámi nebo Vašimi konzultanty. Velikost Struktura není omezená.

Bod – jednotka měření, používaná při počítání výsledků práce konzultanta. Souhlasí s objemem nakoupených výrobků.

Platební měsíc – platební období stanovené společností.

Vlastní Objem (VO) – objem výrobků, které nakoupil konzultant v platebním měsíci. Počítají se v bodech a korunách.

Objem prodeje - objem výrobků, nakoupených v platebním měsíci. Počítají v bodech a korunách.

Vaše Vlastní Skupina (VVS) – část Vaší struktury, složené ze všech konzultantů a privilegovaných prodejců, registrovaných ke spolupráci Vámi a vašimi konzultanty, mimo těch konzultantů (a jejich struktur), jejichž Skupinový Objem (SO) odpovídá 23% Objemové Slevy (OS).

Objem Vlastní Skupiny (OVS) – součet Vlastních Objemů (VO) konzultantů Vaší Vlastní Skupiny (VVS) a Vašeho Vlastního Objemu (VO) v platebním měsíci. Počítají se v bodech a korunách.

Skupinový Objem (SO) - součet Vlastních Objemů (VO) konzultantů a privilegovaných prodejců celé Vaší struktury (včetně podřízených 23% Skupin) v platebním měsíci. Na základě Skupinového Objemu, počítaného v bodech se určuje procento Objemové Slevy (OS) - od 3% do 23%.

Objemová sleva (OS) – je výše prémie, počítané Vám podle Skupinového Objemu (SO), jako rozdíl mezi Objemovou Slevou Vaší a Objemovými Slevami konzultantů Vaší vlastní skupiny.

Ředitel – je konzultant, který splnil podmínky kvalifikace na ředitele. Hodnost ředitele platná jeden rok.

Kvalifikace – splnění podmínek pro hodnocení na Ředitele a více.

Kvalifikační bonus (jednorázová výplata) - prémie, kterou dávají konzultantům při dosažení nových hodnocení, počínajíc od Ředitele.

Ředitelský bonus – dodatečná prémie od společnosti za výsledky práce Vaší struktury.