

МАРКЕТИНГ-ПЛАН MIRRA

05.04.2017 г.

Статья 1. Квалификации.

- 1.1. Карьерная лестница MIRRA состоит из 24 **Квалификаций** (ступеней).
- 1.2. Расчет выполненной дистрибьютором Квалификации производится автоматически по статическому дереву в расчетном месяце.
- 1.3. **Личный коэффициент (ЛК)** – присваивается всем дистрибьюторам автоматически по результатам расчетов - в соответствии с выполненной Квалификацией.
- 1.4. **Личная группа (ЛГ)** – организации всех дистрибьюторов Вашего первого статического поколения с ЛК ≤ 2.
- 1.5. **Объем личной группы (ОЛГ)** – сумма ЛО спонсора и всех дистрибьюторов его ЛГ.
- 1.6. **Спонсорский Коэффициент (СК)** – сумма ЛК дистрибьюторов первого статического поколения.

Таблица 1 «Квалификации. Личный коэффициент. Условия Квалификации»

№ ступени КЛ	Квалификация	ЛК	Условия Квалификации					
			Норматив			наличие в первом поколении не менее:		
			ОО ≥	СК ≥	ОЛГ ≥	Наставников	Менеджеров	Мастеров
1	Младший Консультант	0	< 100	-	-	-	-	-
2	Консультант	0	100	-	-	-	-	-
3	Старший Консультант	0	300	-	-	-	-	-
4	Наставник	1	700	-	-	-	-	-
5	Старший Наставник	2	1200	-	-	-	-	-
6	Менеджер	3	1800	-	-	1	-	-
7	Старший Менеджер	4	2500	-	-	2	-	-
8	Ведущий Менеджер	5	3500	-	-	3	-	-
9	Серебряный Мастер	6	5000	-	-	2	1	-
10	Золотой Мастер	8		10	-	1	2	-
11	Платиновый Мастер	10		15	3 000	1	2	-
12	Бриллиантовый Мастер	12		20		-	3	-
13	Серебряный Директор	15		27	2 500	-	-	3
14	Золотой Директор	20		35		-	-	3
15	Платиновый Директор	25		42		-	-	5
16	Бриллиантовый Директор	30		50		-	-	5
17	Серебряный Топ-Менеджер	40		65	2 000	-	-	7
18	Золотой Топ-Менеджер	55		80		-	-	7
19	Платиновый Топ-Менеджер	70		100		-	-	9
20	Бриллиантовый Топ-Менеджер	85	125	-		-	9	
21	Серебряный Президент	110	160	1 500	-	-	11	
22	Золотой Президент	145	200		-	-	14	
23	Платиновый Президент	180	250		-	-	17	
24	Бриллиантовый Президент	220	300		-	-	20	

Статья 2. Вознаграждения и бонусы.

2.1. Различают несколько видов вознаграждений и бонусов:

- 1) Базовое вознаграждение (БВ);
- 2) Лидерское вознаграждение (ЛВ);
- 3) Компенсационный Бонус (КБ);
- 4) Бонус Личного Объема (БЛО);
- 5) Бонус Развития (БР).

2.2. Обязательным условием начисления вознаграждений и бонусов является выполнение дистрибьютором ЛО \geq 100 очков.

Статья 3. Базовое вознаграждение.

3.1. В Базовом вознаграждении для каждой Квалификации установлен процент выплаты от объема организации (ОО) дистрибьютора, выполнившего эту Квалификацию.

Таблица 2 «Процент выплаты по Базовому вознаграждению»

Выполненная Квалификация	% выплаты
Консультант	5,0
Старший Консультант	9,0
Наставник	12,0
Старший Наставник	15,0
Менеджер	18,0
Старший Менеджер	21,0
Ведущий Менеджер и выше	24,0

Примечание: для дистрибьюторов, у которых по итогам расчетного месяца ОО $<$ 100, % выплаты в организацию считается равным нулю (0%).

3.2. В Базовом вознаграждении дистрибьютору выплачивается разница между своим процентом выплаты и процентами выплат дистрибьюторов первого динамического поколения. Уплотнение по проценту выплаты.

Статья 4. Бонус развития. Бонус Личного Объема.

4.1. В группу развития дистрибьютора (ГР) входят все дистрибьюторы его первого статического поколения с ЛК \leq 2.

4.2. Объем Группы Развития (ОГР) - сумма ЛО дистрибьюторов ГР.

4.3. Бонус развития начисляется дистрибьютору как % с ОГР при ОГР \geq 100.

Таблица 3 «Процент выплаты в Бонусе Развития»

Квалификация	Бонус Развития (БР)
Старший Наставник и ниже	3%
Любой Менеджер	2%
Серебряный Мастер и выше	1%

4.4. Бонус Личного Объема начисляется дистрибьютору как % с выполненного им в расчетном месяце Личного Объема (ЛО).

Таблица 4 «Процент выплаты в Бонусе Личного Объема»

Выполненный ЛО	Бонус ЛО (БЛО)
$200 \leq \text{ЛО} < 500$	1%
$500 \leq \text{ЛО}$	2%

4.5. Бонус Личного Объема и Бонус развития не влияют на процент Базового вознаграждения.

Статья 5. Лидерское вознаграждение.

- 5.1. Лидерские группы дистрибьютора – это все организации его дистрибьюторов первого динамического поколения Квалификаций «Ведущий Менеджер» и выше.
- 5.2. В Спонсорскую группу дистрибьютора входят он сам и все организации дистрибьюторов его первого динамического поколения Квалификаций «Старший Менеджер» и ниже.
- 5.3. Для дистрибьюторов, выполнивших любую из Лидерских Квалификаций, установлен процент выплаты Лидерских вознаграждения с объемов их Лидерских групп.

Таблица 5 «Процент выплаты Лидерского вознаграждения»

Лидерские Квалификации	МАСТЕР				ДИРЕКТОР				ТОП-МЕНЕДЖЕР				ПРЕЗИДЕНТ			
	Серебр.	Золот.	Платин.	Брилл.	Серебр.	Золот.	Платин.	Брилл.	Серебр.	Золот.	Платин.	Брилл.	Серебр.	Золот.	Платин.	Брилл.
Лидерское вознаграждение	3,0%	4,0%	4,5%	5,0%	6,5%	7,0%	7,5%	8,0%	8,8%	9,2%	9,6%	10,0%	10,5%	11,0%	11,5%	12,0%

Статья 6. Компенсационный бонус.

- 6.1. Компенсационный Бонус начисляется Лидеру как % с Объема Спонсорских Групп лидеров второго динамического поколения, входящих в структуры Лидеров первого динамического поколения с высшей или равной Лидеру Квалификацией.
- 6.2. Компенсационный Бонус начисляется дистрибьютору дополнительно к его Лидерскому вознаграждению.

Таблица 6 «Процент выплаты Компенсационного бонуса»

Лидерские Квалификации	МАСТЕРА		ДИРЕКТОРЫ		ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ		ПРЕЗИДЕНТЫ	
	с равного	с обогнавшего	с равного	с обогнавшего	с равного	с обогнавшего	с равного	с обогнавшего
Компенсационный Бонус	0,3%	0,2%	0,3%	0,2%	0,2%	0,15%	0,2%	0,15%

Статья 7. Лидерская Премия.

- 7.1. Лидерская Премия выплачивается дистрибьютору за подтверждение Лидерских Квалификаций.

Таблица 7 «Размер Лидерской премии за подтвержденную Квалификацию»

Подтвержденная Квалификация	Премия (в очках)	Условие подтверждения
Серебряный Мастер	250	выполнение Квалификации любые 3 месяца из 4*
Золотой Мастер	500	
Платиновый Мастер	1 000	
Бриллиантовый Мастер	1 500	
Серебряный Директор	2 000	выполнение Квалификации любые 4 месяца из 6*
Золотой Директор	2 500	
Платиновый Директор	3 000	
Бриллиантовый Директор	4 000	
Серебряный Топ-Менеджер	7 000	выполнение Квалификации любые 6 месяцев из 9*
Золотой Топ-Менеджер	10 000	
Платиновый Топ-Менеджер	15 000	
Бриллиантовый Топ-Менеджер	20 000	
Серебряный Президент	30 000	выполнение Квалификации любые 9 месяца из 12*
Золотой Президент	50 000	
Платиновый Президент	75 000	
Бриллиантовый Президент	100 000	

Для осуществления быстрого, динамичного и качественного перехода на новый маркетинг-план вводятся две мотивационные программы развития сетевого бизнеса. Они призваны помочь действующим дистрибьюторам провести ревизию своих клиентских и сетевых активов, оживить работу со своими структурами, более дифференцированно вести спонсорскую работу, активизировать действия своей организации по привлечению новых дистрибьюторов.

Программа «Льготный норматив»

Базовое вознаграждение для дистрибьюторов Квалификаций «Консультант», «Старший Консультант», «Наставник» и «Старший Наставник» начисляется при выполнении норматива ЛО \geq 50 очков в соответствии с таблицей процентов выплаты по Базовому вознаграждению (ст. 3 маркетинг-плана).

Программа «Быстрый Старт»

Дистрибьютор, подписавший Соглашение и выполнивший стартовые условия, может принять участие в программе быстрого старта.

За три месяца, следующих за месяцем подписания, дистрибьютору необходимо достичь Квалификации не ниже «Наставник». В следующие три льготные месяца, при выполнении Квалификации «Наставник» или выше, дистрибьютор получает 3% Бонуса быстрого старта в дополнение к проценту выплаты по Базовому вознаграждению, согласно достигнутой Квалификации.

Все 6 месяцев быстрого старта дистрибьютор должен выполнять ЛО \geq 100 очков.

**Стань за 3 месяца Наставником
и получи ощутимую прибавку к своему вознаграждению!**