

# 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!**