

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

В общей сложности по действующему маркетинг плану LR выплачивает почти 44% от своего дохода партнерам. Кроме того, дополнительно к маркетинг плану, партнеры компании получают в подарок автомобили, в соответствии с [автомобильной концепцией LR](#).

Маркетинг план условно можно разделить на 3 части.

Часть первая. Розничный доход.

Каждый партнер LR имеет право приобретать продукцию компании по специальной оптовой цене, которая примерно на 40% ниже, чем розничная цена, рекомендованная для продажи продукции клиентам. Соответственно, партнер LR может покупать продукцию LR дешевле, продавать дороже, а разницу оставлять себе в виде чистой прибыли.

Например, приобретая продукцию на 10000 рублей и реализуя ее по розничной цене за 14000 рублей, партнер получает 4000 рублей чистой прибыли.

На первом этапе это может быть неплохим быстрым доходом, но это не то, ради чего стоит начинать собственный бизнес.

Часть вторая. Бонус за личный и групповой оборот.

В том случае, если товарооборот, созданный партнером компании вместе с его группой превышает 250 баллов (1 балл примерно равен 25 рублям), партнер получает с этого товарооборота определенный процент. При минимальном обороте от 250 баллов процент вознаграждения равен 3, с увеличением товарооборота он возрастает вплоть до 21%, в соответствии с бонусной таблицей:

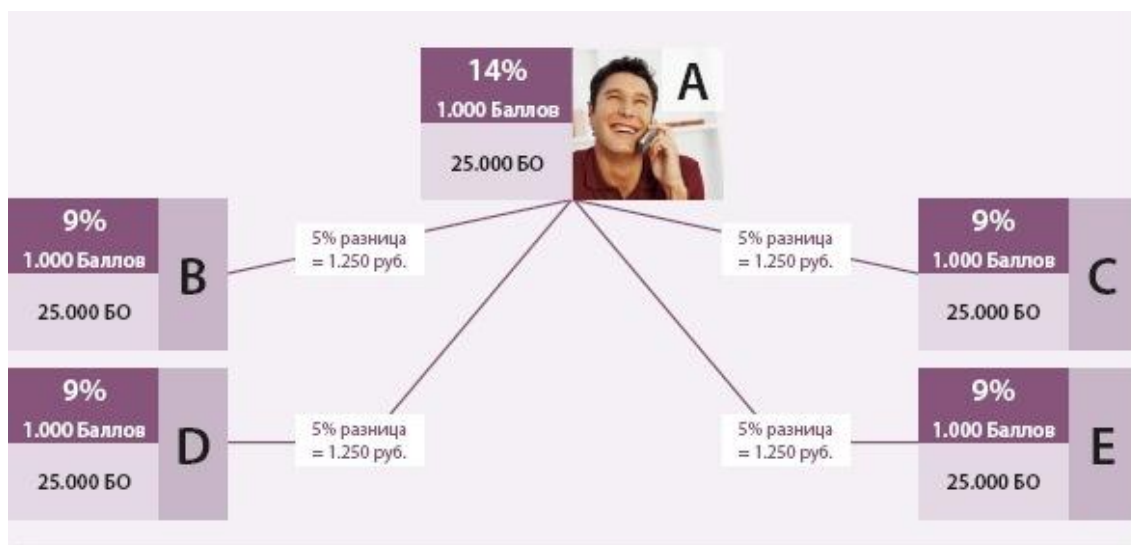
Бонусная таблица:

12.000 Баллов	21 %
8.000 Баллов	16 %
4.000 Баллов	14 %
2.000 Баллов	11 %
1.000 Баллов	9 %
500 Баллов	6 %
250 Баллов	3 %

Например, если ваш личный товарооборот равен 1000 баллов (примерно 25000 рублей), при этом у вас нет команды, то вы получаете от этой суммы 9%, то есть 2250 рублей*.

*Это доход, который выплачивается дополнительно, отдельно от розничной наценки.

Теперь давайте рассмотрим пример, когда у партнера есть небольшая команда из 4-х человек, каждый из которых, также как и он создал товарооборот 1000 баллов. Суммарный товарооборот в этом случае будет равен 5000 баллов (около 125000 рублей), что соответствует выплате 14%.



Общий групповой бонусный доход в этом случае будет равен 14% от личного товарооборота (3500 рублей) и 5% от товарооборота созданного каждым из партнеров (4*1250), то есть 8500 рублей.

Если добавить к групповому доходу ту прибыль, которую партнер LR получит от розничных продаж на 1000 баллов (40% от 25000 рублей = 10000 рублей) то получится общая сумма 18500 рублей.

Часть третья. Дополнительные бонусы.

Рассмотрение этого раздела в подробностях займет довольно продолжительное время, так как включает в себя еще 6 бонусов, каждый из которых зависит от достигнутой квалификации и товарооборота команды.

В сумме, согласно маркетинг плану LR эти бонусы могут доходить до 22,7% от товарооборота.

Лидерский бонус

Лидерский бонус LR – это 3% -ый дополнительный бонус на остаточный оборот Вашей структуры. Остаточный оборот – это общий оборот за вычетом оборотов партнеров, имеющих бонус в 21%, а также Вашего личного оборота.

3 Лидерский бонус вы получите уже от 16.000 баллов
Общего оборота



16.000 баллов	+3% ¹⁾
12.000 баллов	21%
8.000 баллов	16%
4.000 баллов	14%
2.000 баллов	11%
1.000 баллов	9%
500 баллов	6%
250 баллов	3%

Лидерский бонус

- 3% дополнительного бонуса на ваш Остаточный оборот ²⁾
- При 16.000 баллов Общего оборота это ~12.000 руб.
- Вам нужны всего 8 бонусных линий (>250 баллов)
- Если у вас один Партнер с уровнем 21%, Остаточный оборот должен быть не менее 12.000 баллов

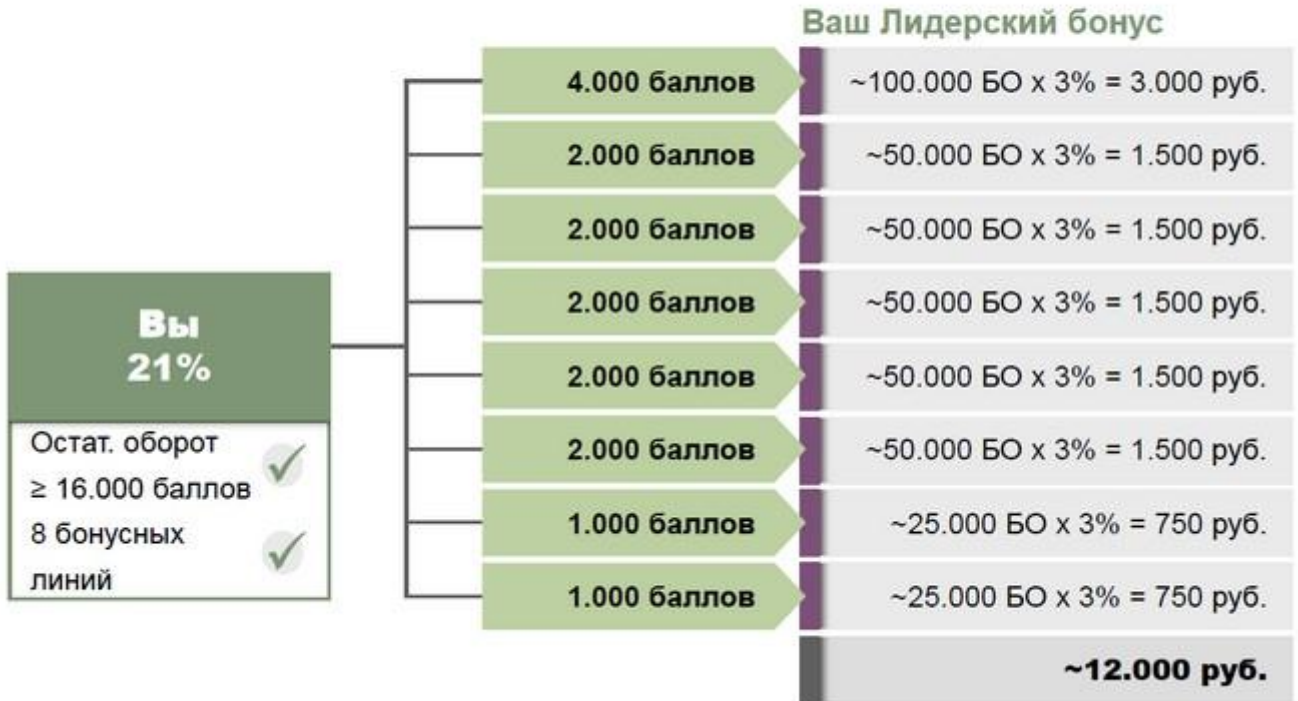
1) на Остаточный оборот 2) не на Личный оборот

19

Лидерский бонус начисляется, если Ваша структура имеет не менее 8 бонусных линий – т.е. у Вас не менее 8 партнеров, имеющих хотя бы 3%-ый бонус и при этом

- групповой оборот Вашей структуры составляет не менее 16000 баллов;
- или один из Ваших партнеров имеет бонус 21%, а остаточный оборот составляет не менее 12000;
- или двое из Ваших партнеров имеют 21%-ый бонус.

3 Пример: Лидерский бонус



3 Следите за вашим Остаточным оборотом!



Помимо описанных выше существуют еще следующие виды бонусов:

- специальный бонус;
- глубинный бонус;
- топ-глубинный бонус;
- годовой бонус.

АВТОКОНЦЕПЦИЯ

Организируйте товарооборот вашей организации на уровне от 100 тысяч рублей в месяц или больше, продержите такой объем продаж в течение 3-х месяцев, после чего компания оформит на вас новенький Фольксваген Поло. С ростом товарооборота уровень автомобилей растет и вы станете владельцем Mercedes разных классов, после чего вас ждет личный Порше.

1.) Партнеры, достигшие квалификации **Младшего Менеджера**, получают ежемесячно 3.000 рублей «автомобильного бонуса», для этого требуется выполнить следующие условия:

4.000 баллов (примерно 4.000 долларов) группового товарооборота, 3 партнера первой линии в квалификации 3% или выше и 100 баллов персонального товарооборота. В ситуации, когда один или больше партнеров находится в квалификации 14% или выше, групповой товарооборот помимо этого партнера, должен составлять не менее 2.000 баллов.

2.) Партнеры в квалификации Менеджер получают ежемесячно 6.000 рублей «автомобильного бонуса», для этого требуется выполнить следующие условия:

8.000 баллов (примерно 8.000 долларов) группового товарооборота, 4 партнера первой линии в квалификации 3% или выше и 100 баллов личного персонального товарооборота. В ситуации, когда один или больше партнеров находится в квалификации 14% или выше, групповой товарооборот помимо этого партнера, должен составлять не менее 4.000 баллов. Если же, групповой товарооборот помимо этой 14% линии составляет только 2000 баллов, Менеджеру выплачивается 3.000 рублей «автомобильного бонуса».

Лидер организации Мерседес Бенц Уровень 1

В соответствии автомобильной концепцией LR, партнеру в квалификации Лидера организации выплачивается 25.000 рублей в качестве «автомобильного бонуса» ежемесячно, при условии достижения перечисленных ниже показателей:

12 партнеров первой линии в квалификации 3% или выше, 100 баллов персонального товарооборота и

- 24.000 баллов остаточного группового товарооборота или
- 20.000 баллов остаточного группового товарооборота в случае с одной 21%-й линией или
- 8.000 баллов остаточного группового товарооборота в случае с двумя 21%-ми линиями или
- три 21%-ых линии

Серебряный лидер организации Мерседес Бенц Уровень II

В соответствии автомобильной концепцией LR, партнеру в квалификации **Серебряный лидер организации** выплачивается 40.000 рублей в качестве «автомобильного бонуса» ежемесячно, при условии достижения перечисленных ниже показателей:

12 партнеров первой линии в квалификации 3% или выше, четыре 21%-ых линии и 20.000 баллов остаточного группового товарооборота, 100 баллов персонального товарооборота. В ситуации, когда партнер не достигает такого уровня, но, выполняют условия для получения бонуса на Мерседес Бенц уровень I, им выплачивается 25.000 рублей «автомобильного бонуса».

Золотой лидер организации Мерседес Бенц Уровень III

В соответствии автомобильной концепцией LR, партнеру в квалификации **Золотой лидер организации** выплачивается 60.000 рублей в качестве «автомобильного бонуса» ежемесячно, при условии достижения перечисленных ниже показателей:

12 партнеров первой линии в квалификации 3% или выше, семь 21%-х линии и 20.000 баллов остаточного группового товарооборота, 100 баллов персонального товарооборота. В ситуации, когда партнер не достигает такого уровня, но, выполняют условия для получения бонуса на Мерседес Бенц уровень II, им выплачивается 40.000 рублей «автомобильного бонуса».