

JACKLINE

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Маркетинговый план компании «Жаклин»

Добро пожаловать в компанию «Jackline»

Компания «Жаклин» — компания новой формации с постоянно обновляющейся уникальной продукцией.

Слово КЛИНИКА происходит от греческого слова ложе или ЖАКЛИНЕ. Общий принцип первых клиник: настроить организм на исцеление.

Компания ЖАКЛИН предлагает придерживаться принципа Жаклине (древних клиник), где исцеление – это работа человека над собой, которая позволяет направить ресурсы организма на выздоровление.

Мы поможем Вам в обучении потому, что заинтересованы в развитии нашего общего бизнеса.

Вы начинаете свой бизнес с продукцией, разработанной известными во всем мире учеными из России, США, Канады, Франции, Израиля и Германии.

Качественные и надежные продукты компании «JACKLINE», позволят Вам работать с любыми самыми требовательными клиентами.

Исследования, проведенные лучшими клиниками мира, гарантируют свойства и качество нашей продукции.

Все компоненты используемые в наших продуктах - натуральные и выращенные в экологически чистых районах мира. Не содержат парабенов и гормонально модулированных компонентов.

Наш Маркетинг-план направлен на то, чтобы помочь Вам построить стабильный и надежный бизнес.

Основные положения

Программа Маркетинга Компании «Jackline» предусматривает:

- единую скидку от цены Каталога для всех Партнеров;
- вознаграждения за покупки Партнеров Вашей организации;
- денежные премии за работу организаций директорских групп;
- денежные премии за получение статуса;
- промоушены и акции для всех Партнеров принимающих участие в деятельности компании.

Программа Маркетинга помогает Вам развивать и увеличивать доходы в приемлемом для Вас темпе, возможностям и по Вашему усмотрению. Без какого-либо давления и жестких ограничений.

Компания проводит регулярные встречи и обучающие тренинги, а так же награждения лучших Партнеров. Создав энергичную, и профессиональную команду, Ваш бизнес будет расти, приносить Вам все больше доходов и помогать в достижении тех целей, которые Вы себе поставили.

* Компания оставляет за собой право вносить коррективы в Программу Маркетинга.

Стоимость продукции

Продукция компании «Jackline» имеет две стоимости рекомендованной к продаже. Цена каталога и цена для Партнеров участвующих в деятельности компании.

Регистрация в компанию

Регистрация в компанию возможно следующими способами:

1. **кандидат** - оплата регистрационного взноса в сумме 500 (пятьсот) руб., дает право на приобретение стартового набора, получение ID-номера, и бронирование места в маркетинговой сети компании. Оплачивается один раз;
2. **быстрый старт** - оплата регистрационного взноса в сумме 500 (пятьсот) руб., а так же единовременная покупка товаров компании на 3000 руб., по цене Партнера дает право на приобретение стартового набора, получение ID-номера, место в маркетинговой сети и участие в маркетинг плане компании;
3. **накопительный вход** - оплата регистрационного взноса в сумме 500 (пятьсот) руб., с одномоментным приобретением товаров компании на сумму менее 3000 (трех тысяч) рублей в момент регистрации по цене каталога. Такой вход, дает право на приобретение стартового набора, получение ID-номера, бронирование места в маркетинговой сети компании, с последующим накоплением покупок совершенных в расчетном периоде. После покупок совершенных по итогу расчетного периода на

сумму 3 000 (три тысячи) рублей накопитель но, Вам присваивается статус Партнера со всеми привилегиями как полноценному участнику маркетинг плана.

Пример: При этом на любом этапе человек прошедший регистрацию в компании оплативший регистрационный взнос, может под себя проводить регистрации личных приглашенных в качестве спонсора. Нужно учесть, что данная регистрация не дает Вам право на получение бонусов по маркетинг плану от покупок совершенных Вашими приглашенными, т.к. условием получения бонусов является получения статуса **ПАРТНЕР**. После входа по одному из двух способов (**2 и 3 пункт**) Кандидат становится полноценным Партнером компании и получает возможность участвовать в Маркетинг-плане.

Ежемесячная закупка

Для получения бонусов, начисляемых от совершенных покупок Партнеров Вашей группы, достаточно иметь личную закупку на сумму 3 000 (три тысячи) рублей и более, ежемесячно в расчетный период.

Терминология

Клиент – любой человек покупающий продукцию по цене Каталога без скидки. При этом заказ оформляется на компьютерный номер Партнера пригласившего его в компанию.

Кандидат – участник дееспособного возраста, оплативший регистрационный взнос 500 рублей;

Партнер – участник компании «Jackline» дееспособного возраста, оплативший регистрационный взнос, выполнивший условия присоединения к Компании, выполнивший условия приобретения продукции на 3000 (три тысячи) рублей за один расчетный месяц, получивший регистрационный номер (ID) и имеющий право участвовать в Программе Маркетинга.

Цена Каталога – рекомендуемая стоимость на продукцию, утвержденная Компанией для реализации клиентам.

Партнерская цена - единая стоимость на продукцию, утвержденная Компанией для продажи Партнерам выполнившим закупку на 3000 руб. и более в календарный месяц.

Маркетинг план компании – система поощрения (выплаты бонусов) всех Партнеров участвующих в системе продвижение товаров компании.

ID - компьютерный номер, который присваивается каждому Партнеру в момент регистрации в компании. Необходим Компании для компьютерного учета работы Партнеров. Партнер может иметь только один компьютерный номер.

Гарантийный контракт - документ, заключенный между Партнером и компанией, гарантирующий со стороны компании выплаты всех причитающихся сумм бонусов за деятельность Партнера в компании, а так же со стороны Партнера – выполнение правил принятых в компании и утвержденных в маркетинг плане компании.

Стартовый набор – набор печатной продукции необходимой для ознакомления с товарами компании, приобретаемый один раз при вступлении в компанию, для первоначальной регистрации в качестве Партнера.

Спонсор – участник пригласивший Вас в компанию.

Годовой взнос – партнер компании обязан обновлять свой «Гарантийный контракт» каждый год, не позднее годовщины присоединения к фирме.

Сетевой маркетинг – это продвижение информации о товарах и услугах через сеть независимых Партнеров.

Сеть – многоуровневая организация Партнеров.

Уровень – место Партнера в Вашей сети. Первый уровень это Партнеры привлеченные лично Вами. Количество уровней не ограничено.

Расчетный Период – рабочим периодом компании является календарный месяц.

Квалификация - показатель объема, которого Партнер со своей группой, должен добиться для получения определенного статуса и/или начисления ему соответствующего бонуса.

Личный объем ЛО – сумма личных покупок партнера в расчетном периоде.

Групповой объем ГО – Сумма ЛО всех Партнеров в Вашей структуре.

Глобальный Объем – объем закупок всей сети Партнера, за которые ему были начислены бонусы.

Резервирование объема – возможность переноса Личного объема на другой период.

Вознаграждение – премия, начисляемая Партнеру по результатам его работы за расчетный период и выплачиваемая начиная со следующего периода.

Личный бонус – бонус начисляемый партнеру за личные продажи.

Базовый бонус – бонус начисляемый Партнеру за продажи его сети.

Лидерский бонус – бонус начисляемый Партнеру за работу его организаций достигших статуса Директор и выше.

Базовый бонус

Базовый бонус выплачивается в зависимости от квалификации Партнера в текущем периоде.

Базовый бонус выплачивается Партнеру с его ГО за вычетом базового бонуса его партнеров первого уровня в соответствии с таблицей:

ТАБЛИЦА №1

Квалификация	ГО	%
Партнер	от 3000 - 5999 руб.	5%
Партнер 1-й категории	от 6000 - 11999 руб.	8%
Партнер 2-й категории	от 12000 - 23999 руб.	11%
Партнер 3-й категории	от 24000 - 35999 руб.	14%
Партнер 4-й категории	от 36000 - 71999 руб.	19%
Партнер 5-й категории	от 72000 -149999 руб.	26%
Директор	от 150000 руб. и более	31%

Лидерский бонус

По факту достижения Партнером квалификации Директор, Партнер начинает участвовать во второй части маркетинг-плана, что позволяет получать процент с товарооборота нижестоящих Директоров с равной процентной ставкой.

Бонусы выплачиваются в соответствии со следующей таблицей:

ТАБЛИЦА №2

Статус	Мастер директор	Групп директор	Серебряный директор	Золотой директор	Бриллиантовый директор	Президент
Директоров 1-го уровня	1	2	4	7	10	15
1-й уровень	5%	10%	10%	10%	10%	10%
2-й уровень			5%	5%	5%	5%
3-й уровень				2%	2%	2%
4-й уровень					1%	1%
5-й уровень						1%
Бонус бесконечности						1%

*Бонус бесконечности выплачивается Президентам со всего товарооборота их личной структуры.

Единоразовый бонус

При удержании статуса 3 месяца подряд, выплачивается Единоразовый Бонус.

ТАБЛИЦА №3

Статус	Групп директор	Серебряный директор	Золотой директор	Бриллиантовый директор	Президент
Вознаграждение в рублях	10 000	30 000	75 000	100000	150000

*Бонус выплачивается один раз по выполнению условий.

Накопительная призовая программа:

Срок программы неограничен. За каждые 3000 рублей начисляется 1 жетон.

Пример:

- 1-й месяц – 3000 рублей – 1 жетон;
- 2-й месяц – 6000 рублей – 2 жетон;
- 3-й месяц – 9000 рублей – 3 жетона;

Итого за 3 месяца: 6 – жетонов.

В случае если вы не успели выполнить (Личный Объем) в данном месяце, то бонусная программа прерывается.

Пример:

- 1-й месяц – 3000 рублей – 1 жетон;
- 2-й месяц – 6000 рублей – 2 жетона;
- 3-й месяц – 9000 рублей – 3 жетона;
- 4-й месяц – 0 баллов – 0 жетонов;
- 5-й месяц – 3000 рублей – 1 жетон;

Итого за 5 месяцев: 1 – жетон.

Для того, что бы продолжить программу, если вы пропустили месяц, то на следующий месяц не обходимо выполнить на 9000 рублей (Личного Объема), за которые будет начислен 1 жетон.

Пример:

- 1-й месяц – 3000 рублей – 1 жетон;
- 2-й месяц – 6000 рублей – 2 жетона;
- 3-й месяц – 9000 рублей – 3 жетона;
- 4-й месяц – 0 баллов – 0 жетонов;
- 5-й месяц – 9000 рублей – 1 жетон;

Итого за 5 месяцев: 7 - бонусных жетонов.

Как только партнер набрал нужное ему, количество очков, он может выбрать себе приз (согласно набранным очкам), но **ОБЯЗАТЕЛЬНО В МЕСЯЦ ВЫБОРА ПОДАРКА** выполнить 3000 рублей (Личного Объема)

Жетоны ФИКСИРУЮТСЯ каждые 6 месяцев, по данной программе.

ТАБЛИЦА ПРИЗОВ №4

Варианты Приза	Количество очков
Фирменная Кружка «КАМЕНА»	10
Маникюрный набор	15
Эл. Чайник	20
Утюг	30
Пылесос	40
Мультиварка	50
Микроволновка	60
Мобильный Телефон	70
Кофемашинка	85
Видеокамера	100
Телевизор	130

*Призы будут добавляться, т.к. компания ориентируется на среднюю стоимость данных призов.

JACKLINE

Законы компании

Незаконная Смена Спонсора – в случае обнаружения смены Спонсора, Партнер, нарушивший это правило, будет возвращен к прежнему Спонсору со всей новой сетью созданной под ним. Спонсор переподписавший Партнера, будет наказан материально: в размере месячного бонуса. При повторном нарушении: в размере двух месячного бонуса. На третий раз данный Партнер-Спонсор будет удален из компании без права возврата.

Демпинг – партнеры, приобретающие продукцию компании в соответствии со своим Статусом и скидкой обязаны продавать продукт конечным потребителям по 100% цене Каталога. Партнер уличенный в демпинге (продаже продукции ниже 100% стоимости), в первый раз будет лишен комиссионных за расчетный месяц, если Партнер будет уличен в демпинге вторично, он будет удален из компании без права возврата.

Лидер продаж – Ежемесячно Компания премирует чемпиона по продажам в расчетном месяце.

Пенсионно – страховая программа.

В разработке.

Продажа Сети – Покупка и продажа сети должна быть оформлена только у нотариуса. Копия акта продажи должна быть заверена одним из руководителей головной Компании. Компания облагает налогом любой акт по продаже сети партнера в размере 10% от среднеарифметического бонуса, полученного им за последние 6 месяцев.

Наследование – Право Консультанта на получение бонусов от компании от построенной им сети, является частной собственностью Партнера, и после его смерти наследуется членами его семьи или лицами указанными в завещании. Указанное право гарантируется на основании Маркетинг-плана утвержденного компанией. Компания взимает налог 10% от средне-арифметического бонуса, полученного за последние 6 месяцев в наследуемой сети.

Правила и процедуры

Резервирование Личного объема

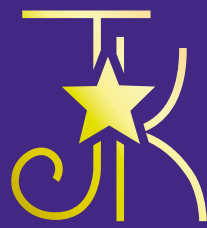
Партнер может зарезервировать не более 50% от Личного объема.

Полномочие Компании

Компания начисляет и выплачивает партнерам вознаграждение в соответствии с достигнутым им статусом в установленный срок.

Обязанности Партнера

Партнер самостоятельно оформляет необходимые документы в налоговом управлении о порядке уплаты налогов согласно действующему законодательству.



JACKLINE