



МАРКЕТИНГ-ПЛАН

ПОЯСНЕНИЯ К МАРКЕТИНГ-ПЛАНУ



1. ЧТО ТАКОЕ «МАРКЕТИНГ-ПЛАН»?

Маркетинг-План – это условия предоставления скидок **Участнику Бизнес-пространства ТЕНТОРИУМ®** (Премиум-Покупателю и Независимому Предпринимателю ТЕНТОРИУМ®) за его личный закуп и лично-групповой закуп продукции его бизнес-организации.

2. СКИДКИ

Каждому Участнику Бизнес-пространства ТЕНТОРИУМ® предоставляется возможность получения следующих видов скидок:

- скидка за личный закуп (в дальнейшем за Личный Объем – ЛО);
- скидка за лично-групповой закуп (в дальнейшем за Лично-Групповой Объем – ЛГО);
- скидка за развитие 1-го поколения;
- скидка за групповой объем в первых 3 поколениях.

3. СТАТУСЫ

Участник Бизнес-пространства ТЕНТОРИУМ® может достичь следующих статусов:

- Клиент со скидкой
- Корпоративный Клиент
- Мастер-Консультант
- Менеджер
- Сетевой Директор (Лидер группы)
- Бизнес-Директор
- Президент-Директор

4. КАК ПОЛУЧИТЬ СТАТУС КЛИЕНТ СО СКИДКОЙ?

Условия выполнения:

Для того, чтобы стать Клиентом со скидкой, вам предстоит:

- 1) ознакомиться с **Общими Правилами ТЕНТОРИУМ®**;
- 2) **заполнить, подписать и отправить** в офис Компании регистрационную форму ТЕНТОРИУМ® или пройти процедуру электронного подписания на сайте;
- 3) Приобрести продукцию на 1000 очков накопительным итогом в течение месяца

Расчет скидок:

Скидка за Личный Объем: от 1 500 до 1 999 очков – 5%;
от 2 000 до 4 999 очков – 10%;
от 5 000 очков и более – 15%.

Скидка за Лично-Групповой Объем 1-го поколения составляет 8% при условии выполнения Личного Объема 1 500 и более очков в данный календарный месяц. Минимальный Лично-Групповой Объем 1-го поколения не установлен.

Условия подтверждения:

Выполнить Личный Объем на любую сумму очков.

5. КАК ДОСТИЧЬ СТАТУСА КОРПОРАТИВНЫЙ КЛИЕНТ?

Условия выполнения:

Для того, чтобы стать Корпоративным Клиентом, вам предстоит:

Выполнить 3 000 и более очков Лично-Группового Объема совместно с группой 1-го поколения в течение одного календарного месяца, включая Личный Объем 1 500 и более очков.

Или: Самостоятельно сделать Личный Объем 3 000 и более очков.

Расчет скидок:

Скидка за Личный Объем: от 1 500 до 1 999 очков – 5%;
от 2 000 до 4 999 очков – 10%;
от 5 000 очков и более – 15%.

Скидка за Лично-Групповой Объем предоставляется с группового объема 2-х ближайших поколений бизнес-организации при выполнении Личного Объема 1 500 и более очков за 1 календарный месяц:

за 1-е поколение – 8%;
за 2-е поколение – 7%.

БОНУС за развитие 1-го поколения: **дополнительно +4%** с группового объема 1-го поколения на сумму **от 8 000** и более очков.

Условия подтверждения:

Условия подтверждения статуса равны условиям его выполнения.

6. КАК ДОСТИЧЬ СТАТУСА МАСТЕР-КОНСУЛЬТАНТ?

Условия выполнения:

Для того, чтобы стать Мастером-Консультантом, вам предстоит:

- 1) иметь 3-х и более Корпоративных Клиентов в своем 1-м поколении, выполнивших или подтвердивших свой статус в данный календарный месяц;
- 2) выполнить 12 000 и более очков Лично-Группового Объема с группой 2-х ближайших поколений, включая Личный Объем 1 500 и более очков.

Важно!!! Корпоративный Клиент, лично выполнивший Личный Объем 12 000 и более очков, но не выполнивший остальных необходимых условий, не может достичь статуса Мастер-Консультант.

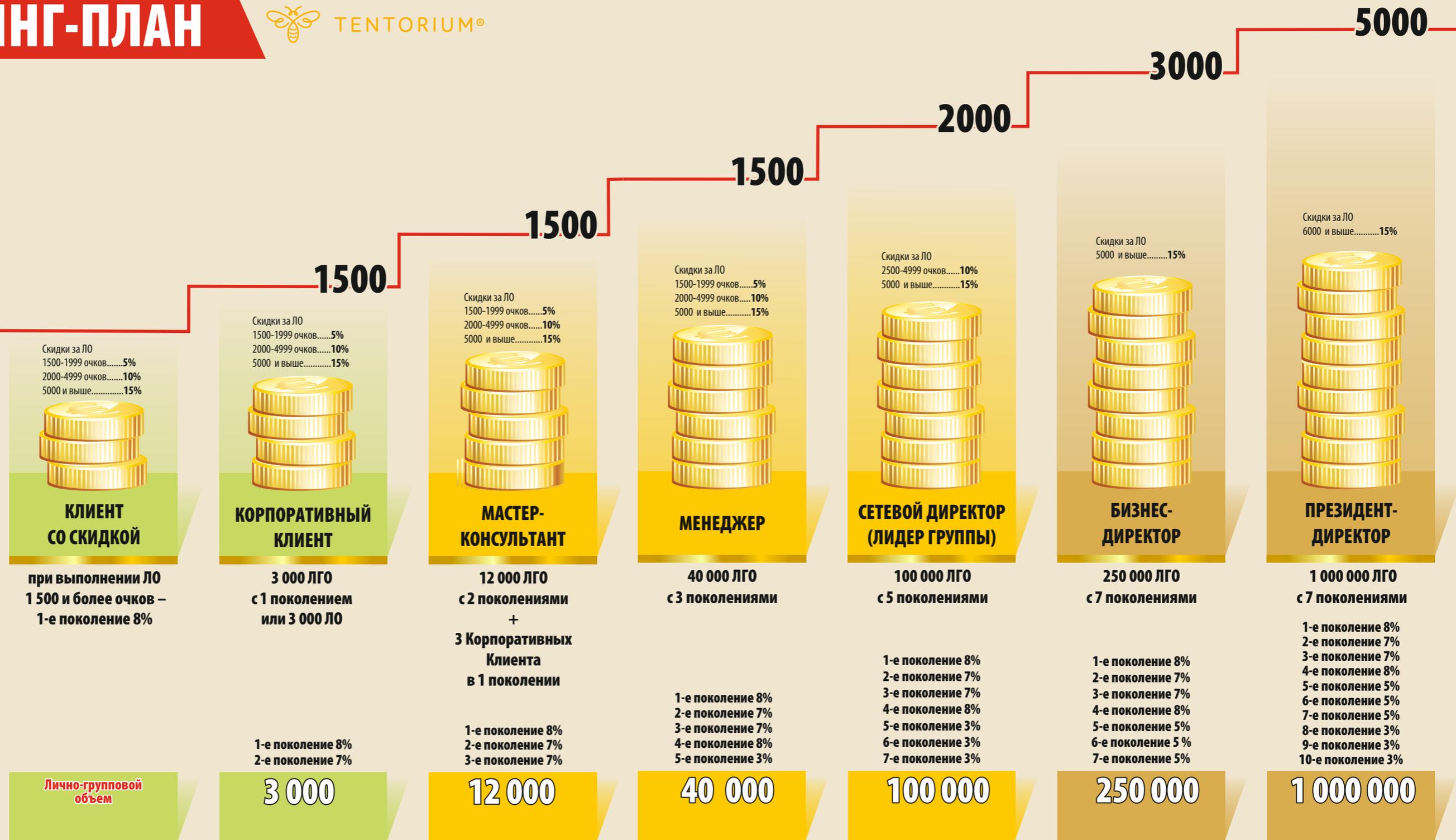
Расчет скидок:

Скидка за Личный Объем: от 1 500 до 1 999 очков – 5%;
от 2 000 до 4 999 очков – 10%;
от 5 000 очков и более – 15%.

МАРКЕТИНГ-ПЛАН



накопительно
1000



Скидка за Лично-Групповой Объем предоставляется с **группового объема 3-х поколений** бизнес-организации при выполнении **Личного Объема 1500** и более очков за 1 календарный месяц:

за 1-е поколение – 8 %;

за 2-е поколение – 7 %;

за 3-поколение – 7 %.

БОНУС за развитие 1-го поколения: **дополнительно +4%** с **группового объема 1-го поколения** на сумму **от 8000** и более очков.

Условия подтверждения:

Для подтверждения статуса Мастер-Консультант необходимо выполнить **12 000** и более очков **Лично-Группового Объема с группой 2-х поколений**, включая **Личный Объем 1500** и более очков.

7. КАК ДОСТИЧЬ СТАТУСА МЕНЕДЖЕР?

Условия выполнения:

Для того, чтобы стать Менеджером, вам предстоит:

1) выполнить **40 000** и более очков **Лично-Группового Объема с группой 3-х ближайших поколений** в течение 1 календарного месяца, включая **Личный Объем 1500** и более очков;

2) если в вашей организации существует только одна доминирующая параллельная ветка, то **Лично-Групповой Объем всех остальных неосновных веток** составит **16 000** и более очков в **3-х ближайших поколениях** (правило «параллельных веток»).

При выполнении и подтверждении статуса Личный Объем Менеджера учитывается в Лично-Групповом Объеме неосновных веток.

Важно!!! Корпоративный Клиент или Мастер-Консультант, лично выполнивший Личный Объем 40 000 и более очков, но не выполнивший остальных необходимых условий, не может достичь статуса Менеджер. Нельзя получить статус Менеджер, не выполнив до этого условия для статуса Мастер-Консультант.

Расчет скидок

Скидка за Личный Объем: от 1 500 до 1 999 очков – 5 %;

от 2 000 до 4 999 очков – 10 %;

от 5 000 и более очков – 15 %.

Скидка за Лично-Групповой Объем предоставляется с **группового объема 5-ти поколений** бизнес-организации при выполнении **Личного Объема 1500** и более очков за 1 календарный месяц:

за 1-е поколение – 8 %;

за 2-е поколение – 7 %;

за 3-е поколение – 7 %;

за 4-е поколение – 8 %;

за 5-е поколение – 3 %.

БОНУС за развитие 1-го поколения: **дополнительно +4%** с **группового объема 1-го поколения** на сумму **от 8000** и более очков.

Условия подтверждения:

Условия подтверждения статуса равны условиям его выполнения.

8. КАК ДОСТИЧЬ СТАТУСА СЕТЕВОЙ ДИРЕКТОР (ЛИДЕР ГРУППЫ)?

Условия выполнения:

Для того, чтобы стать Сетевым Директором (Лидером групп), вам предстоит:

1) выполнить **100 000** и более очков **Лично-Группового Объема с группой 5-ти ближайших поколений** в течение 2-х календарных месяцев подряд, включая **Личный Объем 2 000** и более очков;

2) если в вашей организации существует только одна доминирующая параллельная ветка, то **Лично-Групповой Объем всех остальных неосновных веток** составит **30 000** и более очков в **5-ти ближайших поколениях** (правило «параллельных веток»).

При выполнении и подтверждении статуса Личный Объем Сетевого Директора (Лидера группы) учитывается в Лично-Групповом Объеме неосновных веток.

Расчет скидок:

Скидка за Личный Объем: от 2 500 до 4 999 очков – 10 %;

от 5 000 и более очков – 15 %.

Скидка за Лично-Групповой объем предоставляется с **группового объема 7-ми поколений** бизнес-организации при выполнении **Личного Объема 2 000** и более очков за 1 календарный месяц:

за 1-е поколение – 8 %;

за 2-е поколение – 7 %;

за 3-е поколение – 7 %;

за 4-е поколение – 8 %;

за 5-е поколение – 3 %;

за 6-е поколение – 3 %;

за 7-е поколение – 3 %.

БОНУС за развитие 1-го поколения: **дополнительно +4%** с **группового объема 1-го поколения** на сумму **от 8000** и более очков.

Условия подтверждения:

Условия подтверждения статуса равны условиям его выполнения.

9. КАК ДОСТИЧЬ СТАТУСА БИЗНЕС-ДИРЕКТОР?

Условия выполнения:

Для того, чтобы стать Бизнес-Директором, вам предстоит:

1) выполнить **250 000** и более очков **Лично-Группового объема с группой 7-ми ближайших поколений** в течение 2-х календарных месяцев подряд, включая **Личный Объем 3 000** и более очков;

2) если в вашей организации существует только одна доминирующая параллельная ветка, то **Лично-Групповой Объем всех остальных неосновных веток** составит **75 000** и более очков в **7-ми ближайших поколениях** (правило «параллельных веток»).

При выполнении и подтверждении статуса Личный Объем Бизнес-Директора входит в Лично-Групповой Объем неосновных веток.

Расчет скидок:

Скидка за Личный Объем: от 5 000 очков и более – 15 %.

Скидка за Лично-Групповой Объем предоставляется с **группового объема 7-ми поколений** бизнес-организации при выполнении **Личного Объема 3 000** и более очков за 1 календарный месяц:

- за 1-е поколение — 8 %;
- за 2-е поколение — 7 %;
- за 3-е поколение — 7 %;
- за 4-е поколение — 8 %;
- за 5-е поколение — 5 %;
- за 6-е поколение — 5 %;
- за 7-е поколение — 5 %.

БОНУС за групповой объем от 200 000 и более **очков в 3-х ближайших поколениях: дополнительно +2% с группового объема 3-х поколений** бизнес-организации.

Условия подтверждения:

Условия подтверждения статуса равны условиям его выполнения.

10. КАК ДОСТИЧЬ СТАТУСА ПРЕЗИДЕНТ-ДИРЕКТОР?

Условия выполнения:

Для того, чтобы стать Президент-Директором, вам предстоит:

- 1) выполнить **1 000 000** и более очков **Лично-Группового Объема с группой 7-ми ближайших поколений** в течение 3-х календарных месяцев подряд, включая **Личный Объем 5 000** и более очков;
- 2) если в вашей организации существует только одна доминирующая параллельная ветка, то **Лично-Групповой Объем** всех остальных **неосновных веток** составит **300 000** и более очков в **7-ми ближайших поколениях** (правило «параллельных веток»).

При выполнении и подтверждении статуса Личный Объем Президент-Директора входит в Лично-Групповой Объем неосновных веток.

Расчет скидок:

Скидка за Личный Объем: 6 000 и более очков — 15%.

Скидка за Лично-Групповой Объем предоставляется с **группового объема 10-ти поколений** бизнес-организации:

- за 1-е поколение — 8 %;
- за 2-е поколение — 7 %;
- за 3-е поколение — 7 %;
- за 4-е поколение — 8 %;
- за 5-е поколение — 5 %;
- за 6-е поколение — 5 %;
- за 7-е поколение — 5 %;
- за 8-е поколение — 3 %;
- за 9-е поколение — 3 %;
- за 10-е поколение — 3 %.

11. КОМПРЕССИЯ

Если в течение **6-ти календарных месяцев подряд** Участник бизнес-пространства ТЕНТОРИУМ® не совершает **Личный Объем на любую сумму**

очков, то он **утрачивает статус Участника** бизнес-пространства ТЕНТОРИУМ®, с этого момента **наступает компрессия:** его бизнес-организация поднимается на одно поколение вверх.

12. РЕКВАЛИФИКАЦИЯ

В случае **неподтверждения своего статуса** Участник Бизнес-пространства ТЕНТОРИУМ® получает скидку за ЛГО в соответствии со статусом, условия которого выполнены в данный календарный месяц. При этом его прежний статус по Маркетинг-Плану ТЕНТОРИУМ® сохраняется, но для статусов **Мастер-консультант, Менеджер, Сетевой Директор (Лидер группы), Бизнес-Директор и Президент-Директор** существует понятие **«период реквалификации»:**

- Стого месяца, в котором **Мастер-консультант, Менеджер** не выполнил условия подтверждения своего статуса, для него начинается **«период реквалификации», длящийся 6 месяцев**, в течение которого Участник Бизнес-пространства ТЕНТОРИУМ® должен вновь выполнить условия достижения статуса Мастер-консультант, Менеджер (см. пп. 6, 7).
- С того месяца, в котором **Сетевой Директор (Лидер группы), Бизнес-Директор или Президент-Директор** не выполнил условия подтверждения своего статуса, для него начинается **«период реквалификации», длящийся 1 год (12 месяцев)**. В течение этого года Участник Бизнес-пространства ТЕНТОРИУМ® должен вновь выполнить условия достижения статуса Сетевой Директор (Лидер группы), Бизнес-Директор, Президент-Директор (см. пп. 8, 9, 10).

Если условия достижения статуса не будут выполнены в течение «периода реквалификации» Мастер-консультант, Менеджер, Сетевой Директор (Лидер группы), Бизнес-Директор, Президент-Директор понижает свой статус на одну ступень.

Для Участника Бизнес-пространства ТЕНТОРИУМ® в статусе Мастер-консультант, Менеджер, Сетевой Директор (Лидер группы), Бизнес-Директор, Президент-Директор, ежемесячно выполняющего условия подтверждения своего статуса, «период реквалификации» не наступает.

13. УСЛОВИЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ В БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВЕ ТЕНТОРИУМ®

Участник бизнес-пространства ТЕНТОРИУМ®, ранее утративший свой статус в результате компрессии, может восстановиться в бизнес-пространстве ТЕНТОРИУМ®, **совершив Личный Объем за определенный календарный месяц на сумму 1000 и более очков накопительным итогом в течение месяца.**

При этом: информационным Спонсором восстановленного Участника бизнес-пространства ТЕНТОРИУМ® становится ближайший из его прежних действующих вышестоящих Спонсоров.

- Восстановленному Участнику бизнес-пространства ТЕНТОРИУМ® присваивается статус Клиента со скидкой.
- Восстановление Участника бизнес-пространства ТЕНТОРИУМ® происходит без восстановления его Спонсорства по отношению к его прежней Бизнес-организации.