

Вопросы-ответы по изменениям в маркетинг-плане «Тенториум» и мотивационных программах с 1 января 2025 года

Вопрос: Почему решили изменить условия по личному объёму в маркетинг-плане компании «Тенториум» с 1 января 2025 года, с чем это связано?

Ответ: *Это решение было вызвано несколькими ключевыми факторами:*
Первый фактор — это инфляционные процессы. Сумма личного объёма не менялась много лет. Например, продуктовый набор на 1500 баллов 5-10 лет назад был значительно больше, чем сейчас.
Второй фактор — аналитический. Компания снизила требования для получения повышенной скидки 15% за Личный объём, а также ввела новую градацию: скидка 20% при ЛО от 6000 баллов и более. Изменение шкалы позволит клиентам и партнёрам, совершающим крупные покупки, получать более крупный размер возвратной скидки.

Вопрос: С изменением МП повышение цен на продукцию тоже будет?

Ответ: *Да, индексация цен запланирована с 13 января 2025 года: +4,5% на прайс сервисных центров и +5% на прайс интернет-магазина tentorium.ru. На новинки стоимость останется без изменений. Баллы поднимутся пропорционально на 5%!*

Вопрос: Для восстановления из резерва нужен заказ от 1500 баллов?

Ответ: *Верно. С 1 января 2025 года, чтобы выйти из резерва и принять участие в программе «Рестарт в ТЕНТОРИУМ», нужно сделать единовременную покупку от 1500 баллов.*

Вопрос: Условия выполнения ГО тоже поменяются? И если да – то когда?

Ответ: *С 1 января 2025 года условия в маркетинг-плане компании «Тенториум» по групповому объёму остаются прежние.*

Вопрос: Почему до статуса Лидер Группы шкала скидок начинается с идентичной суммы личного объёма, а у Бизнес-Директора, Управляющего Директора и ТОП-Директора требуется на 500 баллов больше, чтобы получить скидку за личный объём?

Ответ: *Разница в шкале скидок для различных статусов в маркетинг-плане компании «Тенториум» обусловлена несколькими факторами:*

1. Разные уровни ответственности. Более высокие статусы (такие как Бизнес-Директор, Управляющий Директор, ТОП-Директор) предполагают большую степень ответственности и управления. Увеличение порога для получения скидки может служить стимулом для партнёров активно развивать свою структуру и увеличивать объёмы продаж.

2. Мотивация к росту. Установление более высоких требований к личному объёму для более высоких статусов создает дополнительный стимул для роста и развития

бизнеса, что в конечном итоге приносит пользу как самим партнёрам, так и компании.

3. Стимулирование командной работы. Более высокие требования к личному объёму могут побуждать партнёров работать более активно с командой, что способствует развитию структуры и укреплению связей между участниками.

Вопросы-ответы по изменениям мотивационных программах с 1 января 2025 года

Вопрос: Условия мотивационных программ «Выгодный старт» и «Рестарт» тоже поменяются?

Ответ: Мы внесли некоторые изменения с 1 января 2025 года. Они коснутся участников в программе «Рестарт в ТЕНТОРИУМ» и в программе «Бонус Наставника».

В программе «Рестарт в ТЕНТОРИУМ» могут принять участие все клиенты из резервной базы при условии, что они ранее не принимали участие в программе «Быстрый старт».

Программа «Бонус Наставника» будет применяться для партнёров в статусах Клиент со скидкой, Корпоративный клиент, Мастер, Менеджер, Лидер Группы.

В программы «Выгодный старт» и «Рестарт в ТЕНТОРИУМ» внесли изменения по продуктам на 3 и 6 шаге. Предложения стали более интересными для клиентов. Стоимость продукции по спеццене увеличилась на 100 рублей со 2 до 6 шага программы.

Вопрос: Вопросы по изменениям в программах «Выгодный старт» и «Рестарт Тенториум»: если участник программ в декабре находится на 4-ом или 5-ом шаге, то в январе, феврале на 6-ом шаге он получит «Набор косметики» или, как раньше, программу «Жизненная сила», на которую был замотивирован?

Ответ: *С 1 января продукты «Тенториум» по спеццене заменяются на 3 и 6 шагах программы «Выгодный старт» и «Рестарт в ТЕНТОРИУМ». На 3 шаге – на «Антистрессовую программу Relax», на 6 шаге – на «Набор из девяти средств по уходу» соответственно. Таким образом, с января участники на шагах 3 и 6 уже получают новые призы по специальной цене. Обновленные правила размещены в Личном кабинете партнёра на сайте tentorium.ru.*

Вопрос: У наставников директорских квалификаций с Бизнес-Директора и выше участники мотивационной программы «Выгодный старт» в декабре на 4-5 шаге, их Наставники получили «Бонус наставника» за их 2, 3 шага по 500 руб. С января они уже не получают «Бонус наставника» за своих участников, которые пройдут 6 шагов (т. е. ещё 2000руб)? Или это касается тех, кто вступит в программу с 1 января 2025 года?

Ответ: *С нового года «Бонусы наставника» смогут получать только партнёры до статуса Лидера Группы включительно.*

Для партнёров от статуса Бизнес-Директора вводится новая мотивационная программа «Бонус за восстановление статуса», которая начинает свою работу уже с декабря 2024 года.