



# МАРКЕТИНГ-ПЛАН 2009

## СИСТЕМА ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ





**МАРКЕТИНГ-ПЛАН 2009**  
СИСТЕМА ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

**ЕДИНЫЙ МИР!  
ОДНА КОМАНДА!  
ОДНА МЕЧТА!  
ОДИН УСПЕХ НА ВСЕХ!**

**ONE WORLD!  
ONE TEAM!  
ONE DREAM!  
SUCCESS TOGETHER!**

## ВВЕДЕНИЕ

Анионовые прокладки  
«**LOVE MOON**»  
объект для инвестиций  
21 века с наилучшим  
потенциалом развития.

На сетевой рынок России и стран СНГ пришла китайская компания «Winalite» с уникальным планом вознаграждения, преимущества которого настолько очевидны, что профессиональные сетевики не замедлили подключиться к работе компании прямо на старте. В результате компания «Winalite» в первый месяц работы достигла очень серьезных финансовых оборотов. Такого результата на начальном этапе развития до настоящего момента ни одна компания не добивалась. Этот результат превысил объем первого месяца работы даже в родном для компании Китае. ■

## СМЕНА ЭПОХ - КАКОЙ ВЫБОР СДЕЛАЕТЕ ВЫ?

### Смена эпох ознаменовалась исчезновением профессий

В передаче известнейшей, крупнейшей в мире американской новостной компании CNN говорится: в 21 веке мы живём в обществе, в котором нет чётко определённых видов профессиональной деятельности. Футурологи предсказывают: через 20 лет подавляющее число профессий на Земле исчезнет. Безработица и банкротство станут одними из самых употребимых слов 21 столетия.



**РАБОТА**

#### 1. Посреднические звенья – это и есть источник богатства.

Крупный производитель решил сделать вас своим генеральным агентом, и в тот миг, когда он принял это решение, вы уже стали миллионером, потому что он отдаёт вам богатство, находящееся в сфере посредничества.

#### 2. Богатство человечества создают потребители.

Каждому человеку, для того, чтобы существовать, необходимо ходить в магазин и приобретать товары жизненной необходимости, после чего мы отдаём торговцу деньги, заработанные собственным трудом. Идём на работу, зарабатываем деньги, покупаем вещи, потом снова идем на работу, зарабатываем деньги, покупаем вещи. В процессе этого потребитель создает богатство человечества.

### Вот это и называется СЕТЕВЫМ МАРКЕТИНГОМ.

#### 3. В процессе трансформации людских богатств у потребителя было очень мало возможностей участвовать в распределении мирового богатства.

Подавляющему числу потребителей в нашем мире безжалостно преграждается доступ к тем воротам, за которыми происходит раздача мировых богатств.

Таким образом, в 40-х годах 20-го столетия зародился новый вид бизнеса, особенность этого бизнеса - производитель продаёт свою продукцию напрямую покупателю, одновременно с реализацией продукции он берёт на себя два серьёзных обязательства перед покупателем: первое – это предоставлять людям нашей планеты самые качественные товары и услуги; второе – предоставлять им самые превосходные персональные возможности. То есть, иначе говоря, он хочет сделать обычному потребителю деловое предложение, характеризующееся низкой степенью риска, высокой отдачей, справедливым подходом и здравым смыслом. Именно такая форма сотрудничества названа «взаимное сотрудничество».

# ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА ПРЕИМУЩЕСТВА

---



Производство и реализация лечебно-профилактической продукции - это новая развивающаяся сфера бизнеса. Согласно данным за последние 20 лет, объем продаж оздоровительной продукции в США увеличился в 36 раз, в Японии в 32 раз, в ЕЭС данный показатель каждый год увеличивается на 17 процентов, а в Китае - на 15-30 процентов, что на 13 процентов превышает средний показатель развитых стран. ■

---



## 10 ПРИЧИН ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НАШ ПРОДУКТ:

- 1. Перспективный проект требует скорости** – вступай как можно скорее: мы живем в эру информационных технологий.
- 2. Уникальность продукции:** «Love Moon» - запатентованный продукт, без которого женщины не могут обойтись.
- 3. Проникновение на рынок:** анионовые прокладки можно легко распространять вместе с другими товарами. Если вы занимаетесь оздоровительной продукцией, косметикой, одеждой, реализация «Love Moon» нисколько не мешает успешному ведению другого бизнеса.
- 4.** «Love Moon» - товар разового применения и не требует обслуживания после реализации.
- 5. Низкие капиталовложения, минимальные риски** – свойства продукции таковы, что дистрибьютору не нужно беспокоиться по поводу срока годности.
- 6. Периодичность закупок.** Объем товарооборота – важный фактор при накоплении капитала. Назначение данного продукта подразумевает ежемесячную повторную закупку.
- 7. Модель реализации:** реализация посредством сетевого маркетинга.
- 8. Высокая вероятность успеха:** стоит только найти потребителя – и успех обеспечен.
- 9. Характер потребителя:** женщины чаще всего занимаются распределением семейного бюджета, что делает их активными потребителями.
- 10. Простота и удобство:** простая в использовании продукция, простой и понятный план вознаграждений.

## ИЗМЕНЕНИЕ ФОРМ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРА

Поэтапная схема получения прибыли



КРУПНЫЕ РАСХОДЫ НА РЕКЛАМУ

Получение прибыли без посредников



ПОТРЕБИТЕЛЬ, ПОЛЬЗУЯСЬ ПРОДУКТОМ И ПРИ ЭТОМ ИЗВЛЕКАЯ ВЫГОДУ В ВИДЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ, СТАНОВИТСЯ НЕОСЯЗАЕМЫМ ФАКТОРОМ РЕКЛАМНОГО ПРОЦЕССА

10 ..... 50 — условная стоимость товара, которая возрастает пропорционально числу посредников.

# МАРКЕТИНГ ПЛАН СИСТЕМА ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ



Привлекая высокопрофессиональных менеджеров и маркетологов по всему миру, соединяя новейшие достижения оздоровительных технологий и интернет-коммерции, мы превращаем ВИНАЛАЙТ во всемирно известную компанию, которая войдет в число 500 крупнейших международных корпораций. ■





## ПРИОБРЕТЕНИЕ СТАТУСА.

Статус дистрибьютора	Первоначальная покупка		Ежемесячная закупка
	кейсы	рv	
<b>Серебряный дистрибьютор</b>	1	50 рv	50 рv
<b>Золотой дистрибьютор</b>	5	250 рv	50 рv
<b>Платиновый дистрибьютор</b>	12	600 рv	50 рv
<b>Бриллиантовый дистрибьютор</b>	30	1500 рv	50 рv

Статус в компании не достигается, а приобретается. Любой желающий сотрудничать с компанией сам для себя выбирает уровень своего финансового интереса, причем на все время работы в компании.

Можно купить один кейс и войти в проект - в статусе **Серебряного дистрибьютора**, но эта категория – клиентская и не позволяет достичь высоких заработков, так как имеет ограничения по выплате вознаграждения в размере – 500 р.в. в неделю по каждой из четырех веток структуры. Естественно, исключая ту, в которой наибольший объем в расчетную неделю и она не учитывается при выплате вознаграждения «За объем продаж». Нельзя забывать и о другом ограничении – размере переходящего на следующую расчетную неделю объема по большей ветке, а оно существенно. На следующую неделю может перейти объем только в размере 5 000 р.в. Переводя на кейсы и статусы, это означает привлечение в бизнес 3-х партнеров в статусе бриллиант и одного в статусе платина в неделю.

Следующий по рангу статус – **Золотой дистрибьютор**. При выборе этого статуса партнер приобретает при первой покупке 5 кейсов. Этот статус трудно назвать бизнес-входом, так как вклад небольшой, а ограничения по возможностям получения бонусов существенны. Максимальное вознаграждение по ветке в неделю 1 500 р.в., переходящий объем – 15 000 р.в. Как показали первые четыре месяца работы компании, все партнеры, начавшие свой бизнес со статусов Серебро и Золото, хотели бы его повысить, уже исходя из конкретных достигаемых ими недельных объемов. Но ограничен срок и уровень перехода от статуса к статусу – один раз в первый месяц работы и только на одну ступень.

Итак, со статуса **Платиновый дистрибьютор** можно уже говорить о доходе, позволяющем его хозяину приблизиться к понятию финансовой независимости. Первая покупка продукции - 12 кейсов. Стоимость входа в бизнес выросла, ограничения стали мягче, но все еще существенны для кармана партнера. Максимальное вознаграждение по ветке в неделю 6 250 р.в., переходящий объем – 62 500 р.в. При таких показателях можно говорить о серьезных доходах, о достижении поставленных целей. Мы все осознаем, что достижение любой цели имеет финансовый эквивалент. Хотите улучшить условия жизни, купить дом, поменять машину? Сразу встает вопрос: «Сколько нужно заработать? За какой срок?» Этот вопрос кладет начало планированию бизнеса. Именно при таком входе можно реально начать планировать будущий доход. Еще один плюс - с этого статуса можно подняться в течение 28 дней, как было отмечено выше, на самый высокий статус Бриллиантового дистрибьютора!

Первая покупка на статус **Бриллиантовый дистрибьютор** и является БИЗНЕС-входом в проект. Нет такого серьезного бизнесмена, который не хотел бы при принятии решения участвовать в проекте, получая максимально возможный доход. Нет такого бизнесмена, который бы сознательно упустил ВЫГОДУ. Понятие «упущенная выгода» – не пустой звук, это – реальность бизнеса. Об этом надо обязательно говорить всем вновь вступающим в бизнес. Вход в проект – первая закупка – определяет «потолок» будущих гонораров. Так стоит ли начинать бизнес, с первых шагов ограничивая свои возможности в заработках?

В течение 28 дней с момента вступления в бизнес (со дня активации в электронной операционной системе) дистрибьютор может перейти в следующий статус, но переход допускается только один раз. При переходе для получения статуса необходимо сделать дополнительную покупку на разницу в PV. Новый статус вступит в силу в ту же неделю, когда подтвердится дополнительная покупка.

1. При переходе Серебряного дистрибьютора в статус Золотого дистрибьютора необходимо сделать дополнительную покупку на 200 PV.

2. При переходе Золотого дистрибьютора в статус Платинового дистрибьютора необходимо сделать дополнительную покупку на 350 PV.

3. При переходе Платинового дистрибьютора в статус Бриллиантового дистрибьютора необходимо сделать дополнительную покупку на 900 PV.

## ВИДЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ.

### 1. Вознаграждение за рекомендацию.

Вознаграждение за один комплект составляет разницу между розничной ценой и дистрибьюторской ценой. Подсчет общего вознаграждения основан на количестве комплектов гигиенических прокладок, заказанных дистрибьютором при первоначальной покупке и при переходе в следующий статус. Фактическая сумма вознаграждения устанавливается в соответствии с ситуацией в каждой конкретной стране.

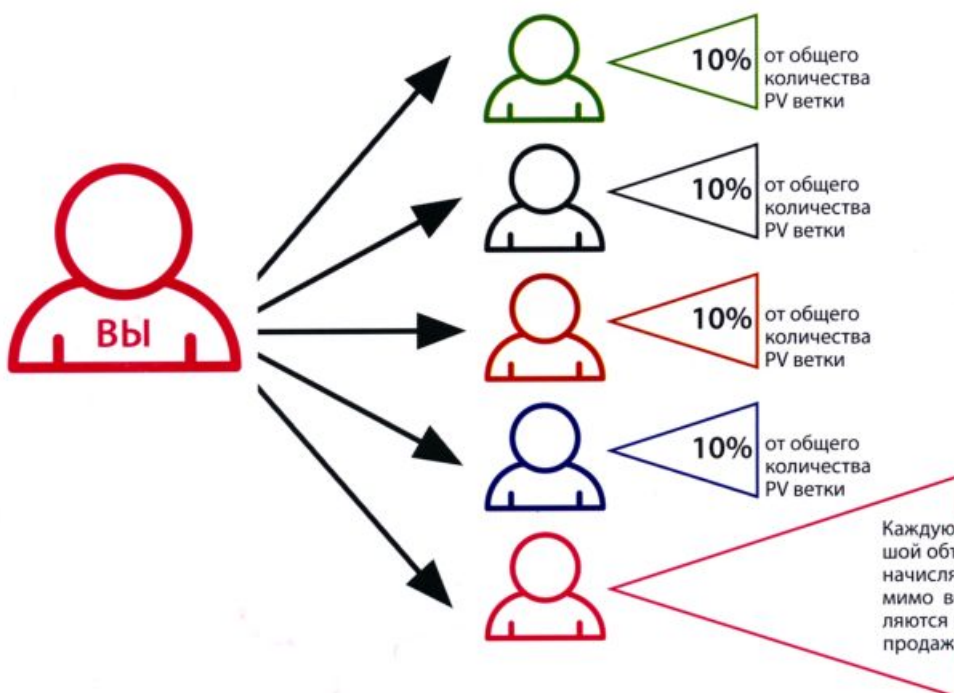
### 2. Вознаграждения за объем продаж.

1. Подсчет вознаграждений за объем продаж основан на количестве PV при личной первоначальной покупке дистрибьютора, дополнительной покупке при переходе в статус и при повторной закупке. (1 PV равен приблизительно 1 USD).

2. В процессе расчетов система расчета автоматически высчитывает общий объем продаж (баллы PV) всех прямых нижестоящих веток дистрибьютора по «системе управляющих», расположенных по порядку от большей к меньшей. Ветка, которая делает самый большой объем продаж, считается общей (первой) веткой. Начисляются вознаграждения в размере 10% от объема продаж за вторую, третью, четвертую и пятую ветки.

### Методы подсчета:

Вознаграждения за объем продаж = 10% от общего количества PV второй ветки + 10% от общего количества PV третьей ветки + 10% от общего количества PV четвертой ветки + 10% от общего количества PV пятой ветки.



## Лимит вознаграждений за объем продаж (на основании PV) за неделю:

1. Для Серебряного дистрибьютора лимит вознаграждений за объем продаж за каждую ветку - 500 PV.
2. Для Золотого дистрибьютора лимит вознаграждений за объем продаж за каждую ветку - 1 500 PV.
3. Для Платинового дистрибьютора лимит вознаграждений за объем продаж за каждую ветку - 6 250 PV.
4. Для Бриллиантового дистрибьютора лимит вознаграждений за объем продаж за каждую ветку - 10 000 PV.

Статус дистрибьютора	Лимит вознаграждений а неделю	Лимит вознаграждений за месяц
Серебряный дистрибьютор	500 PV x 4 ветки = 2 000 PV	2 000 PV x 4 ветки = 8 000 PV / месяц
Золотой дистрибьютор	1500 PV x 4 ветки = 6 000 PV	6 000 PV x 4 ветки = 24 000 PV / месяц
Платиновый дистрибьютор	6250 PV x 4 ветки = 25 000 PV	25 000 PV x 4 ветки = 100 000 PV / месяц
Бриллиантовый дистрибьютор	10000 PV x 4 ветки = 40 000 PV	40 000 PV x 4 ветки = 160 000 PV / месяц

После расчёта вознаграждений за объем продаж в случае если объем продаж общей ветки (первая ветка) за вычетом общего объема продаж каждой ветки имеет остаток, то он переходит на следующую неделю для начисления вознаграждений за объем продаж.

- Для Серебряного дистрибьютора лимит накопления объема продаж **5 000 PV**.
- Для Золотого дистрибьютора лимит накопления объема продаж **15 000 PV**.
- Для Платинового дистрибьютора лимит накопления объема продаж **62 500 PV**.
- Для Бриллиантового дистрибьютора лимит накопления объема продаж **100 000 PV**.

### 3. Вознаграждение за обслуживание.

1. При начислении вознаграждений за обслуживание, учитывается вознаграждение за объем продаж нижестоящих дистрибьюторов до третьего поколения по «системе рекомендателей». Вознаграждение начисляется от суммы вознаграждений за объем продаж трёх нижестоящих поколений, вплоть до третьего поколения.

Например:

- 10% от суммы вознаграждений за объем продаж первого нижестоящего поколения;
- 10% от суммы вознаграждений за объем продаж второго нижестоящего поколения;
- 10% от суммы вознаграждений за объем продаж третьего нижестоящего.

2. Условия получения вознаграждений за обслуживание:

- При рекомендации одного партнера (вне зависимости от степени) получают право на получение вознаграждений за обслуживание первого поколения;
- При рекомендации трех партнеров (вне зависимости от степени) получают право на получение вознаграждений за обслуживание первого и второго поколений;
- При рекомендации пяти партнеров и более (вне зависимости от степени) получают право на получение вознаграждений за обслуживание первого, второго и третьего поколений.

**Ваши баллы вознаграждений за обслуживание = баллы вознаграждений за объем продаж первого нижестоящего поколения × 10% + баллы вознаграждений за объем продаж второго нижестоящего поколения × 10% + баллы вознаграждений за объем продаж третьего нижестоящего поколения × 10%**

Количество напрямую приглашенных дистрибьюторов	1 – 2 чел.	3 – 4 чел.	5 человек и более
от вознаграждений за объем продаж первого нижестоящего поколения	10%	10%	10%
от вознаграждений за объем продаж второго нижестоящего поколения		10%	10%
от вознаграждений за объем продаж третьего нижестоящего поколения			10%

При начислении вознаграждений за обслуживание не учитываются партнеры, не совершающие повторные закупки. И рекомендатель может получать вознаграждение за обслуживание соответствующих нижестоящих поколений.

## ПОВТОРНАЯ ЗАКУПКА.

1. По прошествии месяца вступления (см. дату активации) и следующего за ним месяца (всего 2 рабочих цикла) не обязательно делать повторную закупку для обладания правом на вознаграждение.

2. На третий рабочий цикл с момента вступления в бизнес требуется делать повторные закупки. Только совершившим повторные закупки, начисляют вознаграждения (если повторные закупки сделаны менее чем на 50 PV, начисляется вознаграждение только за рекомендацию). Если в течение 1 месяца не совершаются повторные покупки, сохраняется возможность накапливать добавочное PV. Если в течение 6 месяцев подряд не совершаются повторные закупки, то обнуляется накопи-

тельный объем продаж, но сохраняется статус. Но если в течение последующих 6 месяцев повторные закупки не совершились, тогда аннулируется и статус. Через 12 месяцев после аннулирования статуса допускается повторное вступление в бизнес.

3. В каждом рабочем месяце необходимо минимально делать повторные покупки на 50 PV и выше, и только тогда вы получаете право на вознаграждение за объем продаж и обслуживание за данный месяц.

4. Остаток PV, который превышает 50 PV при повторной закупке, автоматически включается в самую маленькую ветку по товарообороту для расчёта вознаграждений.




**ЗВАНИЯ.**

Звания	A	B	C	D	E	Непрерывно	Требования	Годовой план вознаграждений
Серебряный бриллиант	5 000 PV	2 500 PV	без ограничений	без ограничений	без ограничений	2 недели	без ограничений	
Золотой бриллиант	30 000 PV	15 000 PV	без ограничений	без ограничений	без ограничений	2 недели	без ограничений	Трехдневное путешествие-семинар
Голубой бриллиант	75 000 PV	37 500 PV	12 500 PV	без ограничений	без ограничений	2 недели	4 недели	Пятидневное заграничное путешествие-семинар
Серебряная корона	125 000 PV	100 000 PV	100 000 PV	без ограничений	без ограничений	4 недели	8 недель	Денежные средства в сумме 7 500\$ на покупку автомобиля + пятидневное путешествие-семинар в Европу или Америку
Золотая корона	275 000 PV	100 000 PV	100 000 PV	50 000 PV	25 000 PV	4 недели	12 недель	Денежные средства в сумме 30 000\$ на покупку автомобиля + пятидневное путешествие-семинар в Европу или Америку для двоих
Бриллиантовая корона	600 000 PV	100 000 PV	100 000 PV	100 000 PV	100 000 PV	4 недели	12 недель	Денежные средства в сумме 190 000\$ на недвижимость* + семидневное путешествие-семинар в любую точку мира всей семьей.

\* цена недвижимости должна соответствовать данному денежному эквиваленту

1. **A,B,C,D,E** означают 5 веток. Система расчета автоматически устанавливает ветки от большей к меньшей по порядку согласно количеству PV. Количество PV пяти веток должно соответствовать вышеперечисленным условиям.

2. **Серебряный бриллиант:** за одну неделю должен иметь минимум 2 ветки: ветка A и ветка B. Товарооборот в ветке A должен быть не менее 5000PV, товарооборот в ветке B должен быть не менее 2500PV. Необходимо соответствовать данным требованиям в течение 2 недель подряд.

3. **Золотой бриллиант:** за одну неделю должен иметь минимум 2 ветки: ветка A и ветка B. Товарооборот в ветке A должен быть не менее 30000PV, товарооборот в ветке B должен быть не менее 15000PV. Необходимо соответствовать данным требованиям в течение 2 недель подряд.

4. **Голубой бриллиант:** за одну и ту же неделю должен иметь минимум 3 ветки: ветка A, ветка B и ветка C. Товарооборот в ветке A должен быть не менее 75000PV, товарооборот в ветке B должен быть не менее 37500PV, товарооборот в ветке C должен быть не менее 12500PV. Необходимо соответствовать данным требованиям в течение четырех недель, в том числе в течение 2 недель подряд.

5. **Серебряная корона:** за одну и ту же неделю должен иметь минимум 3 ветки: ветка A, ветка B и ветка C. Товарооборот в ветке A должен быть не менее 125000PV, товарооборот в ветке B должен быть не менее 100000PV, товарооборот в ветке C должен быть не менее 100000PV. Необходимо соответствовать данным требованиям в течение восьми недель, в том числе в течение 4 недель подряд.

6. **Золотая корона:** за одну и ту же неделю товарооборот в ветке А должен быть не менее 275000PV, товарооборот в ветке В должен быть не менее 100000PV, товарооборот в ветке С должен быть не менее 100000PV, товарооборот в ветке D должен быть не менее 50000PV, товарооборот в ветке Е должен быть не менее 25000PV. Необходимо соответствовать данным требованиям в течение двенадцати недель, в том числе в течение 4 недель подряд.

7. **Бриллиантовая корона:** за одну и ту же неделю товарооборот в ветке А должен быть не менее 600000PV, товарооборот в ветке В должен быть не менее 100000PV, товарооборот в ветке С должен быть не менее 100000PV, товарооборот в ветке D должен быть не менее 100000PV, товарооборот в ветке Е должен быть не менее 100000PV. Необходимо соответствовать данным требованиям в течение двенадцати недель, в том числе в течение 4 недель подряд.

8. **Подтверждение званий** основывается на товарообороте в течение одного рабочего года. обладать всеми званиями в одном и том же рабочем году. Начисления производятся согласно лишь одному званию, наивысшему из достигнутых.

9. Звание не передается другому человеку.

10. Вознаграждения от званий в форме путешествий не оплачиваются наличными.

## ПОЯСНЕНИЯ К РАСЧЁТАМ:

1. По данной системе единицей расчета является рабочая неделя. Вознаграждения начисляются еженедельно. Начало рабочей недели: с 00:00 субботы до 24:00 пятницы по пекинскому времени. По данному бизнес плану 4 рабочих недели составляют 1 расчётный цикл.

Заказ вступает в силу в день подтверждения (активации) закупок.

### 2. Цикл расчета:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
сб	вс	пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс	пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс	пн	вт	ср	чт	пт
Объем продаж за первую неделю							Объем продаж за вторую неделю							Объем продаж за третью неделю						
←————→							←————→							←————→						
Расчет за пятую неделю							Расчет за шестую неделю							Расчет за седьмую неделю						

22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4
сб	вс	пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс	пн	вт	ср	чт	пт
Объем продаж за четвертую неделю							Выдается вознаграждение за первую неделю						
←————→													
Расчет за восьмую неделю													



**ГЛАВНАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ  
БИЗНЕСА В ЕГО ПРОСТОТЕ И УДОБСТВЕ**





127287, Россия, Москва, ул. 2-я Хуторская, д. 38а,  
стр. 23, Бизнес-центр "МИРЛЭНД"