



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 40% от розничной цены. Розничная цена на продукт устанавливается Компанией, в каждом регионе действует с учетом региональной наценки;
- 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
- 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) выполнить разовый Личный Объем 1500 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 1-го поколения составляет 8% при условии выполнения Личного Объема 1500 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



Первый закуп
1500 →

Скидки за ЛО
1500-1999 очков.....**5%**
2000-4999 очков.....**10%**
5000 и выше.....**15%**



**КЛИЕНТ
СО СКИДКОЙ**

при выполнении ЛО
**1 500 и более очков –
1-е поколение 8%**

**Лично-групповой
объем**

Скидки за ЛО
1500-1999 очков.....**5%**
2000-4999 очков.....**10%**
5000 и выше.....**15%**



**КОРПОРАТИВНЫЙ
КЛИЕНТ**

**3 000 ЛГО
с 1 поколением
или 3 000 ЛО**

**1-е поколение 8%
2-е поколение 7%**

3 000

Скидки за ЛО
1500-1999 очков.....**5%**
2000-4999 очков.....**10%**
5000 и выше.....**15%**



**МАСТЕР-
КОНСУЛЬТАНТ**

**12 000 ЛГО
с 2 поколениями
+
3 Корпоративных
Клиента
в 1 поколении**

**1-е поколение 8%
2-е поколение 7%
3-е поколение 7%**

12 000

1.500

1.500

1500

2000

3000

5000

Скидки за ЛО
1500-1999 очков.....5%
2000-4999 очков.....10%
5000 и выше.....15%



МЕНЕДЖЕР

40 000 ЛГО
с 3 поколениями

1-е поколение 8%
2-е поколение 7%
3-е поколение 7%
4-е поколение 8%
5-е поколение 3%

40 000

Скидки за ЛО
2500-4999 очков.....10%
5000 и выше.....15%



**СЕТЕВОЙ
ДИРЕКТОР**

100 000 ЛГО
с 5 поколениями

1-е поколение 8%
2-е поколение 7%
3-е поколение 7%
4-е поколение 8%
5-е поколение 3%
6-е поколение 3%
7-е поколение 3%

100 000

Скидки за ЛО
5000 и выше.....15%



**БИЗНЕС-
ДИРЕКТОР**

250 000 ЛГО
с 7 поколениями

1-е поколение 8%
2-е поколение 7%
3-е поколение 7%
4-е поколение 8%
5-е поколение 5%
6-е поколение 5%
7-е поколение 5%

250 000

Скидки за ЛО
6000 и выше.....15%



**ПРЕЗИДЕНТ-
ДИРЕКТОР**

1 000 000 ЛГО
с 7 поколениями

1-е поколение 8%
2-е поколение 7%
3-е поколение 7%
4-е поколение 8%
5-е поколение 5%
6-е поколение 5%
7-е поколение 5%
8-е поколение 3%
9-е поколение 3%
10-е поколение 3%

1 000 000

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?

Условия выполнения:

Для того, чтобы стать Сетевым Директором, 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 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, Бизнес-Директор и Президент-Директор** существует понятие «период реквалификации»:

- С того 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, 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, 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, Бизнес-Директор, Президент-Директор понижает свой статус на одну ступень. Для Участника Бизнес-пространства ТЕНТОРИУМ® в статусе Мастер-консультант, Менеджер, Сетевой Директор, 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 1500 и более очков.

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.