

## «Маркетинг план – 2020». «Бизнес допинг – 2015»

### Понятия и термини:

**Дистрибутор** - физическо или юридическо лице, което е получило регистрационен номер от Правопритежателя TianDe чрез упълномощен Сервизен или Дилърски център или онлайн регистрация, сключило агентски договор с оторизиран Сервизен на център на TianDe и работещо в съответствие с действащото законодателство и Етичния кодекс на TianDe.

**Дистрибуторски номер (ID)** - номер за компютърна регистрация, който се присвоява на Дистрибутора по време на регистрация в Информационния център на Правопритежателя TianDe. Всеки консултант може да има само един дистрибуторски номер.

**Информационен спонсор (Спонсор)** - Дистрибутор, лично привлякъл друг Дистрибутор, се явява негов информационен спонсор.

**Структура** – всички Дистрибутори на организацията на Спонсора до последно ниво, разположени в йерархичен ред. Дистрибуторите на вашето 1-во ниво заедно с техните организации образуват клоновете на вашата организация. Броят на клоновете във вашата организацията съответства на броя на Дистрибуторите на вашето 1-во ниво.

**Личен обем (ЛО)** – лично извършени продажби на Дистрибутора за един месец. Взима се под внимание при определяне на ранг и начисляване на бонус отстъпки. Месечен показател.

**Структурен обем (СО)** - сумата на ЛО и ЛО на всички Дистрибутори от вашата структура, независимо от нивата, на които се намират те. Месечен показател.

**Поколение (Ниво)** - позицията на Дистрибутора в структурата от гледна точка на Спонсора. Дистрибутор, за който друг Дистрибутор е информационен спонсор, се счита за негово 1-во поколение. Съответно, Дистрибутор 2-ро поколение е Дистрибутор, чиито информационен спонсор е Дистрибутор 1-во поколение и така нататък.

**Отчетен период** – календарен месец.

**Минимален Личен Обем (МЛО)**- Личен обем на Дистрибутора, който позволява на се получава бонусната отстъпка за Структурен обем от своите Дистрибутори. МЛО = 100 Б.

**Активен Дистрибутор (АД)** – човек, който отговаря на изисквания за минимален Личен обем.

**Балл (Б)** - условна мерна единица за измерване стойността на стоките, по която се начислява бонус отстъпка.

**Месец на квалификация**- отчетният месец в който Дистрибутор изпълнява условията за квалификация за ранга.

**Ранг (статус)** – показател за кариерното израстване на Дистрибутора.

**Бонус отстъпка (БО)** - месечно възнаграждение, което получава Дистрибутор в съответствие с Единната система за стимулиране на продажбите. Може да се издава под формата на агентско или комисионно възнаграждение.

**Бонус на Директора**- се начислява на Дистрибутори, които притежават ранг Директор и по-висок при условие на изпълнение на ЛО = 100 Б.

**Цена на Дистрибутор** – цената, по която закупуват продукти Дистрибутори, регистрирани в корпорацията.

**Регионална надценка** - бизнес общността на TianDe се придържа към единна ценова политика. При условие на териториална отдалеченост и затруднения при транспортиране на продуктите Правопритежателят TianDe има право да препоръчва процент, с който е възможно да се увеличи цената на дребно.

**Цена на дребно** - цената за реализация на продуктите, препоръчана за клиенти от Правопритежателя на TianDe и съгласована с участници на бизнес обществото на TianDe. Допълнителната надценка към цената на Дистрибутора е 54%. Това е фиксирана цена за потребителите.

**Online-office (Личен кабинет)** - личен уеб офис на Дистрибутора, в който се отразява работата (ЛО, СО, ранг) на всеки Дистрибутор от неговата структура.

## 5 стратегии на успеха!

- 1 стратегия. Консултант за красота и здраве
- 2 стратегия. Професионален ръст
- 3 стратегия. «Звезден маркетинг»
- 4 стратегия. «Диамантен фонд»
- 5 стратегия. Автобонус

## 1 стратегия

### Консултант за красота и здраве

#### Вашите възможности

- Закупуване на продукти на дистрибуторски цени (Цена каталог –35%, при условие за работа в Сервизен или Дилърски център).
- Приход от продажбите на дребно – 54%.
- Бонус отстъпка за ЛО от 100 Б и повече — от 5 до 38% (съгласно ранг).
- Бонуси за лоялност.

#### Пример

Вие сте закупили продукти от Сервизен или Дилърски център на TianDe, по дистрибуторски цени на стойност 200 лева. Препоръчителната надценка е 54%.

200 лв. + 54% = 308 лв.

Вашата печалба от продажбите на дребно е 108 лева. (308 лв.- 200 лв. = 108 лв.).

## 2 стратегия

### Професионален ръст

#### Вашите възможности

- Закупуване на продукти на дистрибуторски цени.
- Доход от продажба на дребно – 54%.
- Бонусна отстъпка за ЛО от 100 Б и повече – от 5 до 38% (съгласно ранга).
- Бонусна отстъпка за СО на вашите Дистрибутори – от 5 до 38%.
- Директорски бонус при условие ЛО = 100 Б.
- Автобонус.
- Бонуси за лоялност.
- От ранг Перлен директор Вие получавате златна значка, инкрустирана със скъпоценни камъни

Таблица 1. Бонусни отстъпки (БО)

Ранг	Миним. ЛО, Б	СО, Б	Бонус-на отстъпка	Директорски бонус	Брой Директори на първо ниво
Консултант	< 100	–	0%	–	–
VIP-клиент	100	100	5%	–	–
Стажант	100	300	10%	–	–
Инструктор	100	1000	15%	–	–
Партньор	100	1500	19%	–	–
Майстор	100	3000	23%	–	–
Мениджър	100	5000	27%	–	–
Директор	100	7000	30%	5% от 5 нива Д*	–
Гранд-директор	100	11 000	31%	5% от 5 нива Д, ГД	–
Сребърен директор	100	15 000	32%	5% от 5 нива Д, ГД, СД	–
Златен директор	100	25 000	33%	5% с 5 уровней Д, ГД, СД, ЗД	–
Перлен директор	100	50 000	34%	5% от 5 нива Д, ГД, СД, ЗД,	–

				ПД	
Рубинен директор	100	100 000	35%	5% от 5 нива Д, ГД, СД, ЗД, ПД, РД	–
Сапфирен директор	100	300 000	36%	5% от 5 нива Д, ГД, СД, ЗД, ПД, РД, СпД	–
Изумруден директор	100	600 000	37%	5% от 5 нива Д, ГД, СД, ЗД, ПД, РД, СпД, ИД	–
Брилянтов директор	100	900 000	38%	5% от 5 нива Д, СД, ЗД, ПД, РД, СпД, ИД, БД	4 РД**

\*5% от ЛО на Д (Директора), 5% от първото ниво на структурата на Д, 5% от второто ниво на структурата на Д, 5% от третото ниво на структурата на Д, 5% от четвъртото ниво на структурата на Д. За следващите рангове се изчисляват аналогично на дадения пример.

\*\*1 Рубинен директор = 2 Перлени директора = 4 Златни директора.

### **Директорски бонус**

Дистрибутор с ранг Директор и по-висок получава допълнително към разликата в бонусната отстъпка по 5% от 5 нива на структурите на Дистрибуторите от своето първо ниво с ранг Директор и по-висок при условие, че е спазено «правилото 75/25».

### **«Правило 75/25»**

Дистрибутор (Спонсор), достигнал ранг Директор и по-висок, на чието първо ниво се е появил Дистрибутор (Дистр. 1) с ранг Директор и по-висок, получава 5% от 5 нива при условие, че СО на Дистрибутора (Дистр. 1) съставя не повече от 75% от СО на висшестоящия Дистрибутор (Спонсор).

### **«Правило на компресията»**

При изчисляването на бонусната отстъпка по резултатите от отчетния период работи «правилото на компресията»:

ежемесечно според резултатите от отчетния период всички активни Дистрибутори (ЛО  $\geq$  100 Б) и техните структури преминават към първия висшестоящ активен Дистрибутор. След което се присвояват статуси и се начисляват бонусните отстъпки.

### Коефициент на ефективност на работата на Спонсора

Коефициентът на ефективност на работата на Спонсора (КЕРС) стимулира Спонсора да развива различни дистрибуторски клонове. На първото поколение на Спонсора работят няколко Дистрибутора, следователно съществуват няколко клоната в структурата.

В случай, че обема на структурата на един клон съставя повече 75% от целия Структурен обем на висшестоящия Дистрибутор, то при разчета на бонуса от дадения клон се извежда коефициента на ефективност на работата на Спонсора.

Таблица 3. Коефициент на ефективност на работата на Спонсора (КЕРС)

Процент на клоната	$\leq 75$ %	76%	77%	78%	79%	80%	81%	82%	83%	84%	85%	86%	87%
Коефициент	1	0,96	0,93	0,91	0,90	0,86	0,83	0,81	0,80	0,76	0,72	0,71	0,70
т		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Процент на клоната	88%	89%	90%	91%	92%	93%	94%	95%	96%	97%	98%	99%	100 %
Коефициент	0,60	0,55	0,50	0,45	0,40	0,37	0,36	0,35	0,34	0,33	0,32	0,31	0,30
нт	0	0	0	0	0	5	5	5	5	5	5	5	0

**Внимание!** Ако в продължение на 6 месеца Дистрибутора не получи своята бонусна отстъпка в Дилърския или Сервизен център, то тя се анулира.

## 3 стратегия

### «Звезден маркетинг»

## Вашите възможности

- Закупуване на продукти на дистрибуторски цени.
- Доход от продажба на дребно – 54%.
- Бонусна отстъпка за ЛО от 100 Б и повече – от 5 до 38% (съгласно ранга).
- Бонусна отстъпка за СО на Вашите Дистрибутори – от 5 до 38%.
- Директорски бонус.
- Автобонус.
- Бонуси за лоялност.
- Еднократна парична награда **Маркетинг планът на TianDe поощрява Лидерите, активно развиващи директорски структури на своето първо ниво.**

Внимание! За получаването на наградата се отчитат САМО Директорите от първото ниво! «Правилото на компресията» не работи!

Таблица 4. Награди

Еднократна награда, руб.	Условия за получаване на наградата			
	Ранг	Брой Директори (СО = 10 000 Б) на първо ниво**	КЕРС	Брой на месеците, в продължение, на които трябва да се отговаря на определени критерии
1 500 000*	Брилянтов директор	9	1	Минимум 3 от 6
1 000 000*	Изумруден директор	8	1	Минимум 3 от 6
500 000*	Сапфирен директор	7	1	Минимум 3 от 6
180 000*	Рубинен директор	5	1	Минимум 3 от 6
90 000*	Перлен директор	3	1	Минимум 3 от 6

45 000*	Златен директор	2	1	Минимум 3 от 6
25 000*	Сребърен директор	1	1	Минимум 3 от 6

\*Изплаща се, ако условията са изпълнени за първи път от момента на регистрация на анкетата. Изплащането на последващите еднократни награди се осъществява след изтичането на минимум 3 месеца след получаването на предишната.

\*Брой на Директорите на първо ниво с ЛО  $\geq$  100 Б и СО  $\geq$  10 000 Б.

Внимание! Изплащането на еднократната премия се осъществява само в случай, че Вашия СО на 6-ия месец от Вашето участие  $\geq$  СО на ранга, съответстващ на Вашата премия.

## 4 стратегия

### «Алмазен фонд»

Основата за формирането на алмазния фонд е броя на каратите на Брилянтовите директори.

1 карат = 1 Рубинен директор и повече (КЕРС е не по-малко от 0,8) на първо ниво, отчитайки компресията на всеки Брилянтов директор независимо от нивото в структурата.

Само Брилянтов директор 4 карата може да участва в разпределението на «Алмазния фонд».



Всеки Брилянтов директор 4 карата получава 1% за първите 4 Рубинени директоров (и повече) на 1 ниво.

4 карата = 1% от целия Структурен обема.

Всеки следващ карат независимо от нивото прибавя 0,1% към формирането на фонда.

Формирането на фонда се осъществява максимум до 2%.

След формирането на «Алмазния фонд» той се разпределя между Брилянтовите Директори 4 карата. Разпределението се осъществява пропорционално на Структурните обеми на Брилянтовите директори 4 карата.

До този момент, до който в структурата не се появи «брилянт» 4 карата, цялата сума от «Алмазния фонд» се начислява на първия «брилянт» 4 карата, който е регистриран в корпорацията.

«Алмазният фонд» се начислява ежемесечно. Изплаща се: 50% ежемесечно, останалите 50% – на тримесечие.

## **5 стратегия**

### **«Автобонус»**

**Корпорацията подарява на всички партньори уникалната възможност да седнат зад волана на своя автомобил Hyundai Solaris!**

Автопрограмата се състои от четири етапа:

I етап – изпълнение на условията за включване в програмата

II етап – условия за начисляване на автобонуса;

III етап – оформяне на документите за получаване на автомобил на лизинг;  
IV етап – програма за съфинансиране, изпълнение условията на програмата, получаване на автобонуса

**Срок на действие на автопрограмата:** до 1 юни 2016 година.

При изпълнение на условията автобонуса се начислява в продължение 36 месеца от момента на начислението на първия автобонус.

#### **Участници:**

Всички партньори на корпорацията, рангът, на които през май 2014г. е по-нисък от Златен директор

#### **Преимущества на автопрограмата «TianDe. Авто. Лесно!»**

1. Включване в програмата без изискване за наличие на Директори на първото ниво.
2. Специална цена на автомобила за партньорите на TianDe.
3. Изпълнение на условията за включване в програмата – само 2 месеца.
4. Оформяне на документите на автомобила за лизинг на специална процентна ставка за партньорите на TianDe.
5. Възможност да получите автомобил на лизинг, както с първоначална вноска, так и без нея.
6. Изпълнявайки условията, на Вас Ви е осигурен АВТОБОНУС!

#### **I етап се състои от 3 стъпки**

**СТЪПКА № 1** – изпълнение на условията за увеличаване на СО с 5000 или с 15000 Б.

**СТЪПКА № 2** – потвърждение на увеличения СО през 2-ия месец.

**СТЪПКА № 3** – подаване в компанията на заявление за намерението да се оформят лизингови документи за автомобил за начисляване на автобонус (адресът ще бъде посочен във Вашия online-office).

Внимание! Ако не сте изпълнили СТЪПКА № 2 , не сте потвърдили увеличения СО през 2-ия месец, то за включване в програмата Ви е нужно отново да потвърдите увеличения СО 2 месеца подред.

## **Задължителни условия за включване:**

- 1.) завършване на програмата за обучение «Азбука на бизнеса TianDe»;
- 2.) посещение на ежегодното мероприятие «Денят на TianDe».

На 1 юни 2014 година Вашият максимален ранг да е по-нисък от Златен директор

Автомобил Hyundai Solaris

1. Увеличаване на СО с 5000 Б на относителния среден СО за 6 месеца – от декември 2013 година до май 2014 година (включително).

**ВАШИЯТ АВТОБОНУС Е 3000 руб.**

2. Увеличаване на СО с 15 000 Б относително среден СО за 6 месеца – от декември 2013г. до май 2014г. (включително). **ВАШИЯТ АВТОБОНУС Е 12000 руб.**

3. Без изискване за наличие на Директори на 1-во ниво.

4. ЛО = 250 Б.

5. КЕРС = 1.

6. Потвърждаване на горепосочените условия през следващия месец.

Вие получавате право на начисление на автобонус.

**Внимание! На участниците в програмата «Mercedes. Скорост. TianDe» е забранено да си сътрудничат с други мрежови компании и финансови пирамиди, а също така да нарушават Етичния кодекс на корпорацията. В случай, че подобни факти станат известни корпорацията си запазва правото едностранно да разтрогне всички договорни взаимоотношения.**

## **II етап – условия за начисление на автобонуса**

1. Във Вашия online-office ще нмерите бланка заявление за участие в програмата «TianDe. Авто. Лесно!».

2. Попълнете заявлението тогава, когато сте изпълнили условията по приръста на 5000 или 15 000 Б.

3. Мениджърът на корпорацията, отговарящ за програмата ще провери изпълнението на условията за включване в програмата, и в продължение на 3 дни ще получите официално уведомление.

4. По-нататък при изпълнение на ежемесечните условия на Вас ще Ви бъде начислен автобонус в специална сметка.

5. Автобонусът може да се натрупва до 12 месеца. В случай, че след 12 месеца Ви не се възползвате от своя автобонус, натрупаната сума изгаря.

6. Можете да се възползвате от автобонусасамо след оформянето на лизинговия договор за автомобила, а също и след внасянето на първоначалната вноска.

### **III етап – оформяне на документите за получаване на автомобил на лизинг**

1. Във Вашия online-office в раздел «Документи» ще намерите списъка с документите за оформяне на документите за получаване на автомобил на лизинг.

2. В случай, че в регистрационната анкета са посочени двама души, то те сами трябва да изберат на кой да се оформят документите за автомобила.

3. Подгответе пакета от необходими документи.

4. Преминете проверката на службата за безопасност, получите положително решение от поръчителя и лизинговата компания.

5. Получаването на автомобили за гражданите на Русия става в Москва от официалния дилър.

6. С цветовата гама и екстрите на автомобила може да се запознаете в online-office.

7. Самоизноса от Москва или доставката на автомобила до най-близкия дилър от Вашия регион се осъществява за сметка на официалния дилър в случай, че поръчвате колата от производителя. Срокът на подготвянето на автомобила след приемането на поръчката е 1 месец.

### **IV етап – програма за съфинансиране, изпълнение условията на програмата, получаване на автобонуса**

1. Участникът в програмата е необходимо да се сключи и ежегодно да заплаща застраховка (КАСКО).

3. Необходимо е ежемесечно да се изпълняват условията за включване в програмата.

#### **Условия за изпълнение на програмата**

Ежемесечно в продължение на 36 месеца от момента на разглеждането на Вашето заявление за автобонус изпълнявайте условията съгласно включването в програмата и към Вашето бонусно възнаграждение ежемесечно ще се начислява допълнителен автобонус в размер на 3000 или 12 000 рубли.

В случай, че в някой от месеците не изпълните условията по някой пункт, автобонус не Ви се начислява, и заплащането на лизинга за този период се осъществява без допълнително финансиране от корпорацията.