



Ли Вест



Бизнес-план



и правила
сотрудничества
с компанией «Ли Вест»

I. Миссия компании «Ли Вест»

Соединяя восточные практики оздоровления с современными достижениями Запада, мы предлагаем людям возможность быть здоровыми в любом возрасте, достичь финансового благополучия и жить в гармонии с собой и окружающим миром.

Ценности компании «Ли Вест»:

1. Компания «Ли Вест» строит свой бизнес на принципах открытости, законности и порядочности.
2. С любовью и благодарностью мы относимся к нашим партнерам и клиентам.
3. Профессионализм, уважение и нацеленность на результат лежат в основе деятельности наших сотрудников.
4. Имея многолетний опыт в области традиционной китайской медицины, компания «Ли Вест» постоянно находится в поиске лучших достижений восточной и западной медицины с целью сделать их доступными для каждого человека.
5. Используя проверенную временем продукцию для сохранения здоровья и современную бизнес-систему компании «Ли Вест», каждый может создать долгосрочный доход и обрести финансовое благополучие. Компания «Ли Вест» — мы предлагаем лучшее!

Направления деятельности:

- Продвижение продукции традиционной китайской медицины.
- Развитие дистрибьюторской сети.

- Лечебно-профилактическая деятельность.
- Научно-исследовательская работа.
- Системное обучение различным направлениям китайской медицины.
- Спортивная медицина.
- Восточная косметология.
- Оздоровительный туризм.
- Международный центр цигун.

К услугам наших партнеров и клиентов:

- Информационно-сервисные центры «Ли Вест» на территории России и всех стран присутствия компании, в которых каждый может получить качественную консультацию по вопросам применения продукции, приобрести продукцию, познакомиться с возможностью стать основателем своего дела, получить информационно-методическую поддержку, пройти обучение.
- Медицинские центры «Ли Вест».
- Салоны восточной косметологии «Мэйли».
- Международный центр цигун и его территориальные отделения.
- Учебно-методический центр для врачей на базе российского представительства Комитета по образованию Всемирной федерации обществ китайской медицины.

II. Этический кодекс дистрибьюторов компании «Ли Вест»

«...Любое физическое или юридическое лицо, подписывая и регистрируя Заявление/Соглашение независимого дистрибьютора компании «Ли Вест», принимает на себя обязательства по соблюдению Этического кодекса и Правил дистрибьюторской деятельности в компании «Ли Вест».

Дистрибьютор компании «Ли Вест» заботится о репутации компании и обязуется придерживаться принятых этических принципов.

1. Я уважаю данный Этический кодекс и обязуюсь следовать основному правилу компании «Ли Вест»: строить свой бизнес для получения

прибыли таким образом, чтобы те, с кем я сотрудничаю, также имели возможность карьерного роста и увеличения прибыли.

2. В своей деятельности я буду использовать только те приемы и стратегию, которые принесут пользу мне и исключат нанесение ущерба репутации компании «Ли Вест» и MLM-бизнесу в целом.
3. Я изучу законы и правила работы компании «Ли Вест», а также любые дополнения к ним, которые будут приняты компанией, буду всегда и везде им следовать, на словах и на деле.
4. Я обязуюсь пройти базовое обучение для начинающих дистрибьюторов компании и по-

- стоянно повышать свои профессиональные знания и навыки на занятиях, предложенных компанией.
5. Я буду неукоснительно выполнять все обязательства, которые беру на себя по отношению к своим клиентам и коллегам-дистрибьюторам.
 6. Все свои способности, знания и навыки я направлю на обучение и вдохновение тех, чьим спонсором я являюсь в настоящем и будущем.
 7. Приглашая будущих дистрибьюторов в бизнес, я буду предельно честно и правдиво рассказывать о возможностях зарабатывать деньги, сотрудничая с компанией «Ли Вест».

8. Рекомендую своим дистрибьюторам иметь у себя определенный запас товара, который может понадобиться им в ближайшее время, я не буду советовать им закупать товар в больших количествах.
9. При возникновении каких-либо разногласий я буду стремиться решать их в духе понимания и справедливости, соответствуя самым высоким стандартам порядочности и ответственности ведения бизнеса в компании «Ли Вест».
10. Я буду уважать индустрию MLM. Признавая другие компании как своих конкурентов, я не буду критиковать их и буду относиться к ним корректно. Покупая у других компаний MLM какие-либо товары для себя, я буду стараться покупать их в розницу.

III. Права дистрибьютора компании «Ли Вест»

3. Дистрибьютор компании «Ли Вест» имеет право:

3.1. Приобретать продукцию «Ли Вест» по льготным ценам, установленным компанией и описанным в разделах «Маркетинг-план» и «Региональная политика компании «Ли Вест».

3.2. Обучиться бизнес-системе компании «Ли Вест» на базовом обучающем курсе.

3.3. Рекламирывать продукцию «Ли Вест» в соответствии с положениями настоящих Правил и другими официальными документами компании.

3.4. Создавать и развивать собственную сбытовую структуру дистрибьюторов путем приглашения людей к сотрудничеству с компанией в рамках правил «Маркетинг-плана» компании «Ли Вест».

3.4.1 Создать на сайте www.ливест.рф свою страницу дистрибьютора для предложения ознакомиться с продукцией компании «Ли Вест» и для приглашения в бизнес. (см. п. 5.1.8.1)

3.5. Формировать и развивать структуру Постоянных покупателей путем приглашения людей использовать продукт для себя в рамках правил «Маркетинг-плана» компании «Ли Вест».

3.6. Строить собственный потребительский рынок методом прямых продаж по правилам, описанным в разделах «Маркетинг-план» и «Региональная политика компании «Ли Вест», и в рамках законов страны, в которой осуществляется деятельность.

3.7. Получать вознаграждение от компании в виде бонуса за товарооборот, созданный его сбытовой структурой, согласно правилам «Маркетинг-плана» компании «Ли Вест».

3.8. Получать признание от компании «Ли Вест» в виде квалификационного роста, подарков, премий, публикаций в корпоративной литературе, приглашений на ежегодные конференции при выполнении необходимых условий в рамках «Маркетинг-плана» и объявленных компанией промоакций.

3.9. До момента подписания Заявления/Соглашения кандидат в дистрибьюторы имеет право выбрать информационного спонсора на свое усмотрение, принимая во внимание, что непосредственный спонсор может быть только один и смена спонсора невозможна на весь период его дистрибьюторской деятельности.

3.10. Передать по собственному желанию свое дистрибьюторское место (свой ID), зарегистрированное в компании «Ли Вест», близким родственникам (супругу (-е), детям, родителям) для продолжения ими его деятельности.

3.11. По собственному желанию завершить дистрибьюторскую деятельность, подав соответствующее заявление в компанию.

Примечание: описание процесса реализации прав независимого дистрибьютора компании «Ли Вест» находится в разделе V. «Правила и процедуры в компании «Ли Вест».

IV. Обязанности дистрибьютора компании «Ли Вест»

4.1. В рамках своей маркетинговой (консультационной) деятельности дистрибьютор компании «Ли Вест» обязан:

4.1.1. Вести деятельность в соответствии с миссией компании «Ли Вест».

4.1.2. Соблюдать настоящие «Правила дистрибьюторской деятельности в компании «Ли Вест».

4.1.3. Поддерживать корректные отношения со всеми другими дистрибьюторами компании.

4.1.4. Соблюдать местные и федеральные законы и поддерживать (защищать) репутацию компании «Ли Вест» и ее дистрибьюторов.

4.1.5. Предупреждать и предотвращать нарушения Этического кодекса и настоящих «Правил дистрибьюторской деятельности в компании «Ли Вест» другими дистрибьюторами.

4.1.6. Своевременно сообщать в компанию о фактах нарушения Этического кодекса, настоящих «Правил дистрибьюторской деятельности в компании «Ли Вест» и незаконной деятельности, осуществляемой другими дистрибьюторами.

4.1.7. Выполнять правила ценообразования компании, оговоренные в документе «Региональная политика компании «Ли Вест».

4.1.8. Под именем компании «Ли Вест» продвигать продукты, относящиеся только к компании «Ли Вест».

4.1.9. Трактовать описание продуктов, услуг и деятельности компании только в рамках информации, приведенной в литературе, на этикетках и в официальных документах компании «Ли Вест».

4.1.10. Пропагандировать только те методы и способы получения доходов, которые соответствуют правилам сотрудничества с компанией «Ли Вест».

4.1.11. В рамках своей маркетинговой (консультационной) деятельности воздержаться от активных действий, которые могут составить конкуренцию компании «Ли Вест», а именно публично рекламировать, участвовать в промоакциях и активно продвигать продукцию других компаний сетевого маркетинга. Необходимо понимать при этом, что в компании «Ли Вест» ранг «Менеджер» (и выше) является лидерским. Активная деятельность в конкурирующей сетевой компании является нарушением, несовместимым с этим лидерским рангом в компании «Ли Вест». Ответственность за нарушение настоящего правила дистрибьютора смотрите в п. 7.1 и п. 7.4.

4.1.12. Корректно и объективно представлять потенциальным дистрибьюторам систему вознаграждения в компании «Ли Вест».

4.1.13. Предоставить кандидату до подписания Заявления/Соглашения полную информацию о правилах дистрибьюторской деятельности в компании «Ли Вест».

4.1.14. Оказывать активную помощь и поддержку начинающим дистрибьюторам в качестве информационного спонсора. Задача спонсора – передавать знания, опыт и навыки своим дистрибьюторам для построения устойчивого и развивающегося структурного бизнеса. При необходимости спонсор может обратиться за помощью к вышестоящему по структуре спонсору.

4.1.15. Давать информацию и вести переговоры с потенциальными клиентами и партнерами только от имени независимого дистрибьютора компании «Ли Вест». Дистрибьютор обязан воздержаться от представления сотрудником или представителем компании, если только не имеет особых полномочий от компании.

4.1.16. Воздержаться от представления врачом, не имея при этом соответствующего образования, подтвержденного официальными документами.

***Примечание:** ответственность за нарушение настоящих правил и обязанностей дистрибьютора компании «Ли Вест» см. в разделе VII.*

4.2. Рекомендации дистрибьютору компании «Ли Вест» по проведению своей маркетинговой (консультационной) деятельности

4.2.1. Представление компании «Ли Вест» и ее Маркетингового плана.

Приглашая кандидата на презентацию компании «Ли Вест» и ее Маркетингового плана, дистрибьютор должен объяснить, что:

- дистрибьютор – это независимый предприниматель;
- презентация – это встреча ознакомительная и ни к чему не обязывающая;
- презентация не является мероприятием по изучению потребительского спроса;
- презентация – это рассказ о деятельности компании и возможностях сотрудничества с ней.

Дистрибьюторы могут рассказывать о достигнутом ими уровне жизни как о результате успешной деятельности, осуществляемой вместе с компанией «Ли Вест». Примерами могут служить туристические поездки, покупка машин, недвижимости и др.

4.2.2. Спонсорство

Основная задача дистрибьютора в качестве информационного спонсора — хорошо подготовить своих дистрибьюторов для самостоятельной деятельности и привить навыки командного взаимодействия. Каждый дистрибьютор, осуществляя свою деятельность, является спонсором (организатором) своей дистрибьюторской структуры и в то же время членом организации вышестоящего спонсора. Бизнес каждого вашего дистрибьютора является частью вашего бизнеса. Успех вашего дистрибьютора — это ваш успех.

Примечание: подробно о деятельности информационного спонсора см. в разделе 5.2. Положения Маркетинг-плана. Процедуры в компании «Ли Вест», статья 12. Спонсорство.

4.2.3. Дистрибьютор и клиент

1. Дистрибьютор «Ли Вест» обязан быть вежливым и тактичным.
2. Все представления продукта (БАД, косметических средств, а также услуг, предоставляемых компанией) должны быть полными, достоверными и включать правила использования и предостережения, приводимые на этикетках, а также сопровождающих его печатных материалах, изданных компанией.
3. В случае, если клиент находится под медицинским наблюдением, дистрибьютору следует предложить, чтобы клиент посоветовался со своим лечащим врачом или врачом ТКМ, прежде чем рекомендовать ему использовать продукцию компании.

V. Правила и процедуры в компании «Ли Вест»

5.1. Дистрибьютор и компания «Ли Вест».

Общие правила

5.1.1. Дистрибьютором может стать любое юридическое или физическое лицо, достигшее 14-летнего возраста. Любое физическое или юридическое лицо, подписывая и регистрируя Заявление/Соглашение независимого дистрибьютора компании «Ли Вест», принимает на себя обязательства по соблюдению Этического кодекса и «Правил дистрибьюторской деятельности в компании «Ли Вест».

5.1.2. Права и обязанности дистрибьютора сохраняются для юридического лица в полном объеме. От имени юридического лица Заявление/Соглашение независимого дистрибьютора подписывает доверенное лицо. В этом случае все сделки с компанией совершаются через доверенное лицо.

5.1.3. Компания обязуется соблюдать конфиденциальность сведений, содержащихся в Заявлении/Соглашении и не использовать их в иных целях.

5.1.4. Любой дистрибьютор имеет одинаковые права с другими дистрибьюторами компании при ведении бизнеса без каких-либо привилегий на территорию.

5.1.5. Дистрибьютор осуществляет свою предпринимательскую деятельность самостоятельно, независимо от компании, принимая на себя все затраты, риски и ответственность, связанные с его коммерческой деятельностью.

5.1.6. Независимый дистрибьютор самостоятельно несет ответственность за уплату всех федеральных и других государственных налогов.

5.1.7. Дистрибьютор не отвечает своим имуществом за долги компании, а компания не несет ответственности за долги дистрибьюторов.

5.1.8. Дистрибьютор регистрируется в компании только по одному Заявлению/Соглашению независимого дистрибьютора и получает уникальный идентификационный номер (ID).

Кандидат в дистрибьюторы имеет право выбрать себе спонсора среди дистрибьюторов компании до подписания Заявления/Соглашения. **В течение дистрибьюторской деятельности смена спонсора невозможна.**

5.1.8.1 После регистрации номера (ID) в базе компании дистрибьютор может на сайте компании открыть свои личные страничку и кабинет. Для этого дистрибьютор, зайдя на сайт компании (<http://www.ливест.рф>), открывает страничку «Вход для партнеров» = «Личный кабинет», где для входа предлагается ввести логин (дистрибьюторский номер) и пароль либо зарегистрироваться. Для регистрации на сайте и получения доступа к дистрибьюторскому разделу необходимо заполнить приведенную форму с указанием № вашего соглашения, ФИО, паспортных данных, электронной почты.

Личный кабинет дистрибьютор может использовать для получения информации, предназначенной только для дистрибьюторов компании, и для работы со своей структурой.

Личная страничка может использоваться дистрибьютором для предложения ознакомиться с нашей продукцией или для приглашения в бизнес. Для этого дистрибьютору достаточно рекомендовать своим знакомым посетить свою страничку по указанному адресу (см. инструкцию по управлению личной страничкой).

Примечание: информация на личной страничке должна относиться только к вашему бизнесу с «Ли Вест». Здесь можно помещать обращение к посетителям, свою историю бизнеса и успеха, контактные данные. Страничка не должна содержать информацию, не связанную с деятельностью компании «Ли Вест», а также политические размышления и призывы. Здесь запрещено размещать какие-либо ссылки на другие интернет-ресурсы. Содержание странички дистрибьютора контролируется компанией, и при наличии содержания, не соответствующего идеологии компании «Ли Вест», страничка дистрибьютора может быть закрыта.

5.1.9. Дистрибьютор вправе по собственному желанию завершить дистрибьюторскую деятельность, подав соответствующее заявление в компанию с приложением копии Заявления/Соглашения и паспорта.

Прекращая свою деятельность, дистрибьютор теряет все права, льготы и привилегии, связанные с деятельностью в компании «Ли Вест». Сразу после расторжения Заявления/Соглашения дистрибьютор обязан прекратить свою деятельность с использованием наименований и символики компании «Ли Вест».

Повторная регистрация Заявления/Соглашения дистрибьютора возможна не ранее чем через 9 месяцев после завершения дистрибьюторской деятельности по собственному желанию. Более подробно процедура повторной регистрации описана в статье 8.Б. Раздела 5.2. Положения «Маркетинг-плана компании». Процедуры в компании «Ли Вест».

5.1.10. В случае отсутствия закупок по зарегистрированному идентификационному номеру дистрибьютора (ID) в течение 12 месяцев Заявление/Соглашение дистрибьютора аннулируется. Процедура повторной регистрации описана в статье 8.А. Раздела 5.2. Положения «Маркетинг-плана компании». Процедуры в компании «Ли Вест»

5.1.11. Подписание Заявления/Соглашения не является безусловным условием включения кандидата в список независимых дистрибьюто-

ров компании «Ли Вест». Компания вправе отказать физическому или юридическому лицу в регистрации Заявления/Соглашения без объяснения причин.

5.1.12. **Передача дистрибьюторского места (ID).** Дистрибьютор имеет право передать по собственному желанию свое дистрибьюторское место (свой ID), зарегистрированное в компании «Ли Вест», близкому родственнику (супругу (-е), детям, родителям) для продолжения им его деятельности **при условии, что этот родственник на момент передачи не является дистрибьютором компании в параллельной ветке (подписан под другим спонсором).** Для этого должны быть совершены следующие действия:

1. Дистрибьютор подает в компанию заявление, написанное от руки, о желании передать все права на свое дистрибьюторское место (свой ID) другому лицу с приложением копии Заявления/Соглашения, копии паспорта, указав степень родства лица, которому планируется передача ID, и причину передачи.
2. К заявлению о передаче права на дистрибьюторское место (ID) должны быть приложены копии паспорта преемника (нового владельца), документов, подтверждающих родство, и его заявление с подтверждением согласия на получение права на дистрибьюторское место (ID).
3. Компания вправе провести проверку представленных документов, после которой руководством компании и принимается окончательное решение.
4. В случае передачи права на дистрибьюторское место (ID) родственнику передаются не только права, но и обязанности дистрибьютора.

Примечание: после передачи права на дистрибьюторское место (ID) родственнику дистрибьютор имеет возможность заключить новое Заявление/Соглашение с компанией не ранее чем через 12 месяцев.

5.1.12.1. В случае если ближний родственник на момент передачи является дистрибьютором компании в параллельной ветке (подписан под другим спонсором), он вправе принять дистрибьюторское место от дистрибьютора-родственника при условии, что он свое дистрибьюторское место аннулирует по заявлению или передает его другому своему родственнику, соблюдая правила передачи, описанные в пункте 5.1.12.

5.1.13. **Наследование дистрибьюторского места (ID).** Дистрибьюторское место (ID), зарегистрированное в компании «Ли Вест», в случае смерти дис-

трибьютора передается по правилам наследования имущества близкому родственнику (супругу (-е), детям, родителям) для продолжения им его деятельности. Для этого должны быть совершены следующие действия:

1. Родственник умершего дистрибьютора подает в компанию заявление, написанное от руки, о желании вступить в права наследования дистрибьюторского места (ID) умершего дистрибьютора с приложением копии свидетельства о смерти, копии паспорта приемника и документов, подтверждающих его родство.
2. Компания вправе провести проверку представленных документов, после которой руководством компании принимается решение о передаче дистрибьюторского места (ID).
3. В случае передачи права на дистрибьюторское место (ID) родственнику передаются не только права, но и обязанности дистрибьютора.

5.1.13.1. В случае если ближний родственник на момент наследования является дистрибьютором компании в параллельной ветке (подписан под другим спонсором), он вправе принять в наследство дистрибьюторское место от умершего родственника при условии, что он свое дистрибьюторское место аннулирует по заявлению или передает его другому своему родственнику, соблюдая правила передачи, описанные в пункте 5.1.12. В этом случае Примечание в пункте 5.1.12. не имеет силы.

5.1.14. Дистрибьютор не является служащим компании «Ли Вест» и не имеет права:

- делать заявления от имени компании,
- заявлять, что он является штатным сотрудником компании и действует от имени компании,
- указывать на своих визитках и другой личной документации, что он является штатным сотрудником компании.

5.1.15. **Публикации в средствах массовой информации, реклама, использование зарегистрированных наименований, фирменных знаков компании «Ли Вест»** должны поддерживать интересы компании.

1. Наименования и фирменные знаки компании являются ее собственностью и отличают продукцию «Ли Вест» от продукции других компаний, поступающей на рынок. В связи с этим они должны быть надежно защищены во избежание возможного обмана потребителя. Издание корпоративной печатной продукции — прерогатива компании.

2. Для сохранения единого фирменного стиля только сама компания или ее уполномоченные представители могут устанавливать образцы бланков, вывесок, визитных карточек и других документов, содержащих название или логотип компании «Ли Вест». В особых случаях макеты этих документов для тиражирования или печати могут предоставляться дистрибьютору в электронном виде по письменному запросу и согласованию с компанией.
3. При изменении какого-либо образца документов компания «Ли Вест» в письменной форме ставит об этом в известность дистрибьюторов.
4. Дистрибьюторы не могут самостоятельно выпускать печатные материалы (брошюры, буклеты, книги, аудио- и видеоролики и т. п.), в которых содержатся или описываются наименования продукции, символика или фирменные знаки, принадлежащие компании «Ли Вест» и тем более использовать в своей дистрибьюторской деятельности без разрешения компании.
5. Для того чтобы получить разрешение на использование наименований и фирменных знаков компании «Ли Вест» в самостоятельно выпускаемых печатных материалах (брошюры, буклеты, книги, аудио- и видеоролики и т. п.), необходимо написать заявление в компанию и приложить к нему образцы соответствующих материалов. При использовании наименований и фирменных знаков компании «Ли Вест» в информационных материалах необходимо соблюдать интересы компании.
6. Дистрибьютору необходимо воздержаться от представления продукции компании «Ли Вест» как панацеи.

5.1.16. Дистрибьютор имеет право продвигать продукцию «Ли Вест» лично, через медицинские центры, ИСЦ. Продвижение продукции «Ли Вест» другим способом должно согласовываться с Отделом развития компании. **Запрещается продавать или рекламировать** продукцию компании «Ли Вест» через аптечную сеть.

5.1.17. Дистрибьютор должен незамедлительно сообщать в компанию «Ли Вест» о любом возможном замечании или предупреждении, сделанном со стороны органов власти.

5.1.18. **Правила обмена и возврата товара в компании «Ли Вест» для розничных потребителей (клиентов, постоянных покупателей и дистрибьюторов).**

Правила обмена и возврата продукции

- Розничный потребитель (клиент, постоянный покупатель, дистрибьютор) вправе без объяс-

нения причины вернуть продукт в течение **10 дней** со дня покупки в тот офис или информационно-сервисный центр компании «Ли Вест», где была совершена покупка. Возврат возможен при наличии чека (или листа заказа) и условии, что товар не был в употреблении и целостность его упаковки не нарушена и имеет товарный вид (не помята, чистая, в защитной пленке, с фабричными ярлыками и т. п.), и на упаковке дата годности и серия соответствуют реализуемому в ИСЦ продукту. При возврате продукции потребителю возвращаются деньги, а баллы, проведенные на номер потребителя (постоянного покупателя, дистрибьютора) аннулируются.

- Обмен **товара ненадлежащего качества** производится путем замены на идентичный новый качественный товар. Розничный потребитель (клиент, постоянный покупатель, дистрибьютор) вправе обменять товар ненадлежащего качества в течение **10 дней** со дня покупки в том офисе или информационно-сервисном центре компании «Ли Вест», где была совершена покупка. Обмен товара возможен при наличии чека (или листа заказа) и условии, что на упаковке дата годности и серия соответствуют реализуемому в ИСЦ продукту, а также имеются скрытые признаки ненадлежащего качества, определяющиеся только после вскрытия упаковки (протекшие или разбитые флаконы, признаки недоброкачества продукта и т. п.). При обнаружении скрытых дефектов потребителем составляется претензия в письменной форме в адрес территориального ИСЦ.

- Товар, приобретенный **по акциям** (косметические средства и БАДы) или в период **распродажи** по сниженным ценам (в том числе продукция с небольшим сроком годности до 3 месяцев, с оговоренными недостатками в виде нарушений целостности упаковки, ненадлежащего товарного вида, «Восточный салон» и т. п.) **обмену и возврату не подлежит.**

Обязательства компании

1. Отгружать в ИСЦ и офисы компании «Ли Вест» продукцию со сроком годности не менее 3 месяцев.
2. Обеспечивать надлежащее качество продукции.
3. Заблаговременно объявлять акции, промоушны и др. мероприятия для стимулирования реализации товаров, срок годности которых истекает.

5.2. Положения Маркетинг-плана

Процедуры в компании «Ли Вест»

Положения Маркетинг-плана являются неотъемлемой частью настоящей брошюры для дистрибьюторской деятельности в компании «Ли Вест».

Компания «Ли Вест», учитывая особенности ведения сетевого бизнеса и основываясь на изучении потребностей изменяющегося рынка, оставляет за собой право изменять положения Маркетинг-плана на свое усмотрение. Компания обязуется все изменения и дополнения в Маркетинг-плане своевременно доводить до сведения дистрибьюторов.

Маркетинг-план компании «Ли Вест»

В данном разделе описываются все позиции Маркетинг-плана, приводятся примеры и схемы расчетов.

Примечание! Обратите внимание на то, что ссылки на статьи относятся к настоящему разделу 5.2. Положения Маркетинг-плана. Процедуры в компании «Ли Вест»

Учитывая разные интересы людей, компания «Ли Вест» предлагает два варианта взаимодействия:

- стать дистрибьютором и строить свой бизнес в рамках правил компании «Ли Вест» (см. статью 1)
- или
- стать постоянным покупателем (см. статью 10) и использовать продукцию компании на выгодных для себя условиях.

Вы можете самостоятельно просчитать свои потенциальные доходы и выгоду в бизнес-системе компании. Этот раздел написан для того, чтобы помочь вам в организации собственного дела в компании «Ли Вест». Он станет руководством к действию, которое приведет вас к успеху!

Как организовать свой бизнес? С чего начать?

1. Процедура заключения дистрибьюторского соглашения с компанией

1.1. Дистрибьютором компании может стать любое юридическое или физическое лицо (кандидат), достигшее 14-летнего возраста (см. рис. 1А).

1.2. Для этого кандидат должен:

1.2.1. Получить рекомендацию действующего дистрибьютора компании «Ли Вест».

1.2.2. Выкупить продукцию на 5 баллов по клиентской цене согласно прайс-листу региона.

1.2.3. Заполнить и подписать Заявление/Соглашение независимого дистрибьютора компании (с помощью дистрибьютора, который рекомендовал кандидата). Стоимость Заявления/Соглашения – 200 руб.

1.2.4. Получить дисконтную карту дистрибьютора с регистрационным номером.

1.3. После регистрации Заявления/Соглашения кандидата в компьютерной базе данных компании активизируется номер его дисконтной карты ID (он же – номер его Заявления/Соглашения), и кандидат становится дистрибьютором компании.

1.4. Дистрибьютор в дальнейшем может выбрать любую из двух возможностей:

- а) быть бизнес-партнером, то есть **активным дистрибьютором** (см. статью 5),
- б) быть дистрибьютором-потребителем (см. статью 8).

2. Заявление/Соглашение независимого дистрибьютора – документ, подтверждающий партнерские взаимоотношения между дистрибьютором и компанией. Заявление имеет свой порядковый номер (ID).

3. Дисконтная карта дистрибьютора – это пластиковая карта, которая выдается в момент подписания Заявления/Соглашения и предназначена для предъявления в информационно-сервисных центрах компании в качестве документа, дающего её владельцу право на приобретение продукции по дистрибьюторской цене (со скидкой 28%). Карта имеет порядковый номер, совпадающий с номером Заявления/Соглашения.

4. Дистрибьютор – это физическое или юридическое лицо, имеющее с компанией Соглашение, дающее ему весь комплекс возможных льгот на право пользования и продвижения продукции компании на рынке и получения вознаграждения при выполнении условий, предусмотренных данным Маркетинг-планом.

Независимый дистрибьютор компании «Ли Вест» по условиям Маркетинг-плана компании **имеет следующие возможности:**

1. **Экономить 28%** денежных средств на приобретение нашей продукции.
2. Проходить **обучение бизнесу** в рамках обучающей системы компании «Ли Вест».
3. Получать **информацию** о новинках продукции и мероприятиях в компании через периодическую печать компании и рассылки по электронной почте.
4. Осуществлять **прямые продажи** продукции клиентам по розничным ценам, получая доход до 40%.
5. Получать **бонус за Личный объем от 10 до 20%** за каждый балл, превышающий 50 баллов обязательного ЛО.
6. Развивать **Структуру постоянных покупателей** и получать **бонус с покупок постоянных покупателей от 5 до 20%** за каждый приобретенный ими балл по четвертое поколение включительно.

7. Получать **бонус за обучение новых дистрибьюторов** в период действия «Плана 90» **от 10 до 20%** с их личных объемов.
8. Получать **«Авторский гонорар»** — бонус **от 5 до 7%** с оптового товарооборота структуры обученных дистрибьюторов.
9. Получать **подарки** от компании при участии в акциях.
10. Получать **призы** для победителей промоушнов, которые объявляет компания.

5. Активный дистрибьютор — это дистрибьютор, выполняющий **ежемесячно обязательный минимальный объем** закупок продукции, равный **50 баллам**.

Активный дистрибьютор имеет право рекомендовать другим людям оформить отношения с компанией в качестве **дистрибьютора** или **постоянного покупателя**. При этом все кандидаты, заключившие Соглашение с компанией или заполнившие Анкету постоянного покупателя по его рекомендации, становятся членами первого поколения его структуры. Он становится по отношению к ним **спонсором** (см. статью 12).

Спонсор получает вознаграждение от компании за товарооборот, выполненный дистрибьюторами и постоянными покупателями его структуры согласно Маркетинг-плану.

При **невыполнении** ежемесячного минимального объема закупок на 50 баллов **в течение 3-х месяцев** дистрибьютор переходит в разряд дистрибьюторов-потребителей, а его структура поднимается вверх под **активного дистрибьютора-спонсора** и квалифицирует его.

При возобновлении своей активной деятельности (приобретении продукта на 50 баллов) дистрибьютор имеет возможность начать строить **новую** структуру.

6. Баллы — это эквивалент оптовой стоимости продукта компании (см. прайс-лист). Баллы используются для расчета (начисления) бонуса дистрибьюторам за сделанную работу (см. статью 9).

7. Минимальный объем ежемесячных личных закупок активного дистрибьютора (min ЛО) равен 50 баллам.

Выполнение ежемесячного минимального Личного объёма (ЛО) закупок является обязательным условием для квалификации в любом лидерском ранге. Это позволяет дистрибьютору оставаться активным и получать вознаграждение от компании с объёма продаж в его структуре.

Учетный период приобретенных баллов равен одному календарному месяцу.

8. Дистрибьютор-потребитель — это категория дистрибьюторов, которая не несёт обязательств перед компанией в рамках выполнения ежемесячных минимальных объемов закупок продукции в размере 50 баллов.

Дистрибьютор-потребитель имеет возможность перейти в разряд активных дистрибьюторов для того чтобы строить структуру дистрибьюторов и получать вознаграждение с их закупок.

Чтобы стать активным, дистрибьютору-потребителю достаточно выполнить ежемесячный минимальный объем закупок продукции на 50 баллов.

8.1. Процедура расторжения дистрибьюторского Заявления/Соглашения и аннулирования дистрибьюторского места (ID).

А. При отсутствии закупок в ЛО (т. е. ЛО = 0 баллов) со стороны дистрибьютора-потребителя в течение **12 месяцев** компания расторгает дистрибьюторское Заявление/Соглашение и выводит (аннулирует) номер дистрибьютора (ID) из компьютерной базы данных.

После аннулирования Заявления/Соглашения и вывода номера (ID) из компьютерной базы данных **по причине отсутствия закупок в ЛО в течение 12 месяцев** данное физическое или юридическое лицо при обращении в компанию может получить статус **постоянного покупателя** (см. статью 10. «Постоянный покупатель»). Для этого кандидат должен заполнить **Анкету постоянного покупателя** и получить **Карту постоянного покупателя**, дающую возможность пользоваться дистрибьюторской ценой на продукт (со скидкой 28%) без каких-либо дополнительных условий.

В то же время данное физическое или юридическое лицо имеет возможность подписать **новое Заявление/Соглашение** независимого дистрибьютора с компанией, соблюдая условия «Процедуры заключения соглашения с компанией» (см. статью 1).

При подписании нового Заявления/Соглашения или заполнении Анкеты постоянного покупателя кандидат вправе выбрать нового информационного спонсора (рекомендателя).

Б. Дистрибьютор вправе **по собственному желанию** прервать действие Заявления/Соглашения с компанией, подав в Отдел развития дистрибьюторской сети письменное заявление о прекращении своей дистрибьюторской деятельности (**e-mail: advance@liwest.ru**).

После расторжения Заявления/Соглашения и вывода (**по заявлению**), номера (ID) из компьютерной базы данных **через 9 месяцев** данное фи-

зическое или юридическое лицо при обращении в компанию может получить статус **постоянного покупателя**. Для этого кандидат должен заполнить **Анкету постоянного покупателя** и получить **Карту постоянного покупателя**, дающую возможность пользоваться дистрибьюторской ценой на продукт (со скидкой 28%) без каких-либо дополнительных условий.

В то же время данное физическое или юридическое лицо имеет возможность подписать **новое Заявление/Соглашение** независимого дистрибьютора с компанией, соблюдая условия «Процедуры заключения соглашения с компанией» (см. статью 1). При подписании нового Заявления/Соглашения или заполнении Анкеты постоянного покупателя кандидат вправе выбрать нового информационного спонсора (рекомендателя).

9. Бонус (возвратная скидка) – вознаграждение, которое начисляется дистрибьютору за товарооборот, произведенный им лично, дистрибьюторами и постоянными покупателями его структуры согласно Маркетинг-плану. Компания отчисляет в качестве вознаграждения в дистрибьюторскую сеть 45% от оптового товарооборота компании (в баллах).

Баллы используются для расчета выплат дистрибьюторам в условных единицах (у. е.) за товарооборот (1 у. е. = 34 рублям).

10. Постоянный покупатель

Постоянный покупатель – пользователь продукции, владелец дисконтной карты, дающей право на доступ к продукту компании «Ли Вест» со скидкой 28% (т. е. по дистрибьюторской цене). Постоянным покупателем может быть любое физическое или юридическое лицо (корпоративный клиент).

I. Клиент имеет возможность стать постоянным покупателем в результате совершения последовательных действий (см. рис. 1Б).

Шаг 1. Заполнить «Анкету постоянного покупателя» с индивидуальным номером, в которой указываются данные (см. прим.*):

- ФИО
- дата рождения
- место жительства (город, село)
- контактный телефон, e-mail
- подпись заявителя
- ФИО консультанта (рекомендателя), ID
- контактный телефон
- подпись консультанта
- дата

Шаг 2. Выкупить продукцию по клиентской цене на 500 рублей единовременно. При покупке продукции на сумму 500 р. анкета постоянного покупателя активируется автоматически компьютерной программой в ИСЦ (см. прим. **), клиент становится **постоянным покупателем** и получает право на скидку **28%** при покупке продукта.

Шаг 3. Постоянный покупатель получает в ИСЦ пластиковую карту постоянного покупателя. Сотрудник ИСЦ на специальную полосу пластиковой карты наносит номер анкеты постоянного покупателя (см. прим. ***).

Примечание (см. рис 1. Б, Анкета ПП и Карта ПП).

* Первая страница анкеты-самокопира передается консультантом в информационно-сервисный центр для регистрации, вторая – клиенту, третья остается у консультанта.

** Номер заполненной Анкеты постоянного покупателя регистрируется информационно-сервисным центром в первом поколении консультанта-рекомендателя. ИСЦ обязан в текущем месяце зарегистрировать Анкету постоянного покупателя и передать сведения заполненной анкеты в главный офис компании вместе с отчетом.

*** Пластиковая карта постоянного покупателя обязательна к приёму и обслуживанию в любом ИСЦ компании «Ли Вест». ИСЦ несут материальную ответственность перед компанией за соблюдение правил обслуживания постоянного покупателя и проведения баллов в ближайшем отчете за текущий месяц.

II. Постоянный покупатель после выполнения этих трёх шагов получает скидку 28 % на продукт компании «Ли Вест» и имеет дополнительную возможность получать **товарный бонус** с личного объема баллов за покупки, совершенные в течение месяца. Товарный бонус рассчитывается по прогрессивной шкале, в зависимости от объема совершенных за месяц покупок:

- при покупке продукции свыше 70 баллов – 5 %
- при покупке продукции свыше 200 баллов – 7 %
- при покупке продукции свыше 500 баллов – 10 %

Товарный бонус, начисленный постоянному покупателю, уменьшает сумму оплаты при совершении покупок в следующем месяце. Бонус наличными не выплачивается. Условия сотрудничества с корпоративными клиентами оговариваются дополнительно.

Баллы за приобретенный продукт могут быть учтены при объявлении компанией промоушнов или акций для постоянных покупателей.

Постоянный покупатель имеет возможность получать информацию от компании о новинках продукции, о правилах ее применения, участво-

вать в обучающих мероприятиях, а также акциях и мероприятиях, организованных для постоянных покупателей.

Постоянный покупатель не имеет возможности построения структуры. Все рекомендуемые им кандидаты на получение статуса постоянного покупателя могут обратиться к его личному консультанту-рекомендателю. При заполнении Анкеты постоянного покупателя эти кандидаты регистрируются в первом поколении консультанта-рекомендателя.

Постоянный покупатель имеет возможность начать бизнес-отношения с компанией «Ли Вест», то есть получить статус дистрибьютора компании и иметь возможность построения структуры дистрибьюторов и структуры постоянных покупателей. Для этого он должен пройти процедуру регистрации дистрибьютора компании «Ли Вест» в первое поколение своего консультанта-рекомендателя: произвести единовременную закупку продукции на 5 баллов по дистрибьюторской цене и выкупить регистрационный пакет стоимостью 200 рублей, заполнить Заявление/Соглашение дистрибьютора, приложить копию паспорта. После этого расчет его бонуса будет производиться по правилам расчета бонуса для всех дистрибьюторов согласно действующему МП.

11. Бонус за Личный объем – это вознаграждение, которое компания начисляет дистрибьютору за его личные закупки, совершенные в течение месяца.

Первые три месяца с момента подписания Соглашения дистрибьютор (период «Плана 90», см. статью 18) получает 10% от личного (ЛО) товарооборота в баллах, превышающего 50.

Пример:

1. ЛО = 50 б. Бонус за ЛО = 0.
2. ЛО = 130 б. Бонус за ЛО = $(130 \text{ б.} - 50 \text{ б.}) \times 10\% = 80 \text{ б.} \times 10\% = 8 \text{ у. е.}$
Бонус за ЛО = 8 у. е. $\times 34 \text{ руб.} = 272 \text{ руб.}$

С **четвертого месяца** (с момента перехода в «Авторский гонорар», см. статью 19) его вознаграждение с ЛО закупок возрастает до 20% от товарооборота в баллах, превышающего 50.

Пример:

1. ЛО = 50 б. Бонус за ЛО = 0.
2. ЛО = 130 б. Бонус за ЛО = $(130 \text{ б.} - 50 \text{ б.}) \times 20\% = 80 \text{ б.} \times 20\% = 16 \text{ у. е.}$
Бонус за ЛО = 16 у. е. $\times 34 \text{ руб.} = 544 \text{ руб.}$

За объем личной закупки продукции **менее 50** баллов бонус не начисляется.

12. Спонсорство

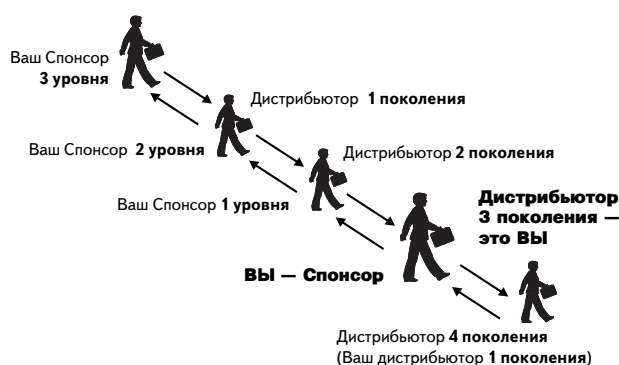
Спонсор первого уровня (или личный информационный спонсор) – это дистрибьютор, по рекомендации и при участии которого вы подписываете Заявление/Соглашение с компанией или заполняете Анкету постоянного покупателя.

Если вы подписали Заявление/Соглашение, то становитесь дистрибьютором первого поколения вашего личного информационного спонсора.

Если вы заполнили Анкету постоянного покупателя, то номер вашей Анкеты располагается в первом поколении Структуры постоянных покупателей вашего рекомендателя (или вашего личного информационного спонсора). С вашим личным информационным спонсором вы можете проконсультироваться по различным вопросам: по использованию продукта, его приобретению или по вопросам коммерческого характера.

Спонсор вашего личного спонсора для вас является **спонсором второго уровня** (вверх). Спонсор вашего спонсора второго уровня является для вас спонсором третьего уровня (вверх) и т. д. (см. пример).

Пример.



Спонсоры заинтересованы в успехе вашего бизнеса и в вашем карьерном росте, поэтому вы можете рассчитывать на их помощь, особенно во время первых шагов, в проведении встреч с вашими будущими партнерами, в вашем обучении основам сетевого бизнеса.

Если по каким-то причинам спонсор не может помочь вам в текущий момент, вы можете напрямую обращаться за помощью к спонсорам верхних уровней. **Сетевой бизнес – это бизнес отношений: ваши спонсоры помогают вам – вы помогаете дистрибьюторам своей структуры.**

Учитесь у своих спонсоров бизнесу, искусству налаживания взаимоотношений, мотивации дистрибьюторов, навыкам создания команды партнеров.

Спонсирование. Как только вы подписали Заявление/Соглашение независимого дистрибьютора, прошли первые обучающие школы и начали приглашать в бизнес новых кандидатов в партнеры, вы сразу становитесь их информационным спонсором. Подписывая новых дистрибьюторов и постоянных покупателей, вы берете на себя ответственность информатора и руководителя структуры дистрибьюторов. Дистрибьютору-спонсору необходимо не только активно управлять работой групп, входящих в его сеть, но и оказывать им поддержку. **Спонсор в компании «Ли Вест» — это наставник начинающего дистрибьютора**, он помогает своим дистрибьюторам получить не только полную **информацию и знания** о правилах дистрибьюторской деятельности, а также приобрести **навыки** дистрибьюторской деятельности.

На начальном этапе, в период «Плана 90» (см. статью 18), спонсор обучает своих дистрибьюторов спонсированию личным примером, принимая активное участие в проведении встреч с кандидатами своих новых дистрибьюторов, проводя презентации продукта и бизнеса. Спонсор проводит мотивационные встречи со своей структурой, обучает плановому ведению бизнеса.

Для этого спонсору необходимо:

- поддерживать постоянный контакт со своими дистрибьюторами всеми возможными средствами связи (лично, по телефону, по скайпу, электронной почте и др.);
- информировать своих дистрибьюторов о новостях, планах, мероприятиях, возможных акциях и промоушнах;
- самому лично участвовать в совместных мероприятиях;
- анализировать результаты и составлять планы совместных мероприятий.

Компания «Ли Вест» приветствует взаимодействие спонсоров из разных параллельных веток дистрибьюторской структуры и рекомендует в случае затруднений обращаться друг к другу за консультацией или помощью в вопросах организации общих мероприятий.

Сетевой бизнес не делается в одиночку, это бизнес партнеров, заинтересованных во взаимном успехе. **Командное взаимодействие — вот ключ к успеху вашего бизнеса.**

13. Поколения — это положение (позиция) дистрибьютора или постоянного покупателя по отношению к вышестоящему спонсору (рекомендателю) в его структуре. В структуре самого дистрибьютора также может появиться через какое-то время большое количество поколений.

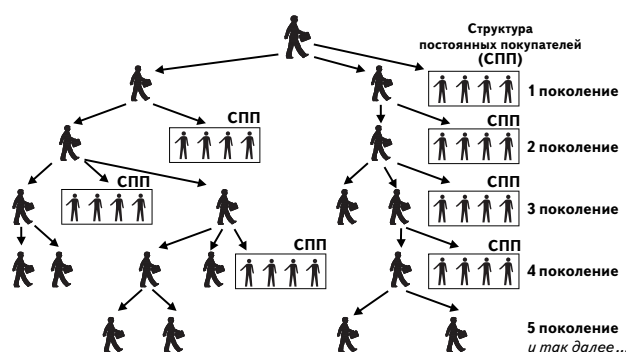
В первом поколении размещаются лично им привлеченные (спонсированные) дистрибьюторы и постоянные покупатели.

Во втором поколении размещаются дистрибьюторы и постоянные покупатели, лично спонсированные его дистрибьюторами первого поколения.

В третьем поколении размещаются дистрибьюторы и постоянные покупатели, лично спонсированные дистрибьюторами второго поколения и т. д.

14. Сбытовая структура — это организация дистрибьюторов и постоянных покупателей, которая размещается под вами. С личных объемов дистрибьюторов и постоянных покупателей вашей организации вы получаете комиссионное вознаграждение. Структура может состоять из одного и более поколений (это зависит от вашей активности). (См. пример и рис. 2).

Пример.



15. Структурный объем — это сумма личных объемов (ЛО) дистрибьюторов и постоянных покупателей в разных поколениях:

Структурный объем в 4 поколениях — **СО4**

Структурный объем в 5 поколениях — **СО5**

Структурный объем в 6 поколениях — **СО6**

Структурный объем в 7 поколениях — **СО7**

Структурный объем в 8 поколениях — **СО8** и т. д.

Понятие «**структурный объем**» используется для определения квалификаций дистрибьюторов. Ваш **Личный объем входит** в структурный объем для определения вашей квалификации.

С развитием вашего бизнеса (т. е. структуры) растет и квалификация. Чем выше ваша квалификация, тем с большего количества поколений начисляются комиссионные.

16. Общий структурный объем (ОСО) — это сумма ЛО дистрибьюторов и постоянных покупателей во всех поколениях.

17. Структура постоянных покупателей (СПП)

Став **дистрибьютором** компании «Ли Вест», вы уже с первых шагов можете получать доход и укреплять свой бизнес. Приглашая своих клиентов стать **постоянным покупателем** и воспользоваться скидкой 28% при приобретении продукции компании, вы развиваете свою устойчивую сбытовую структуру — Структуру постоянных покупателей.

А. Создание личной Структуры постоянных покупателей

Когда клиент по рекомендации дистрибьютора заполняет Анкету постоянного покупателя, он закрепляется у дистрибьютора в его личной Структуре постоянных покупателей под уникальным номером. Таких постоянных покупателей у дистрибьютора может быть много. Дистрибьютор получает **бонус в размере 20% со всего баллового эквивалента** покупок, совершенных постоянными покупателями его личной структуры.

Пример:

в результате активных действий у дистрибьютора постепенно формируется личная Структура постоянных покупателей, к примеру, из 50 человек, которые **самостоятельно приобретают для себя** по 2 коробки «Лаоджана» в месяц.

Суммарный объем покупок постоянных покупателей составил за месяц:
50 чел. * 2 кор. * 21,6 баллов. = 2 160 баллов.
Наш дистрибьютор получает бонус за этот объем 20%, что составит:
2160 б. * 20% = 432 у.е. * 34 руб. = **14 688 руб.**

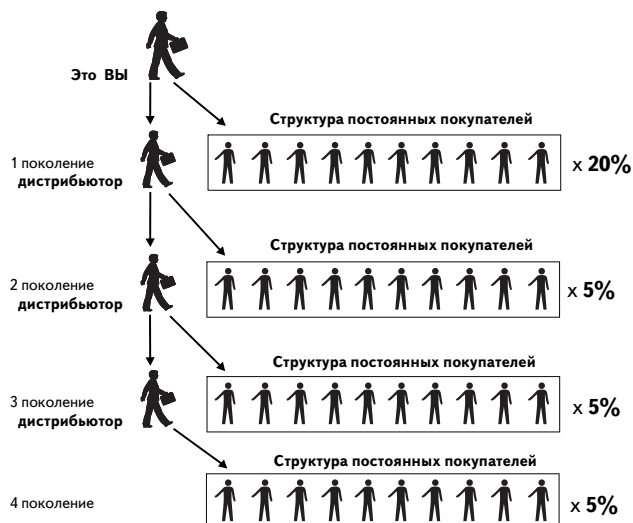
Б. Создание развитой Структуры постоянных покупателей

Каждый деловой человек имеет естественное желание расширять и развивать бизнес и увеличивать свои доходы. У дистрибьютора существует возможность получать доход не только с личной Структуры постоянных покупателей, а и со Структур постоянных покупателей своих дистрибьюторов — партнеров по бизнесу, вплоть до четвертого поколения в размере 5% со всего баллового товарооборота!!!

Вопрос: а как это сделать? Для этого надо приглашать в партнеры (в дистрибуцию) людей из

своего окружения (ваше первое поколение), научить их развивать СПП и приглашать в бизнес партнеров второго и третьего поколения.

Пример.



18. «План 90»

Это программа вознаграждения, которая позволяет получать **быстрый доход при ваших активных действиях уже с первых шагов**.

В программе «План 90» могут принимать участие дистрибьюторы любого квалификационного ранга. Условие для участия в «Плане 90» одно: вы как дистрибьютор должны быть **активным**, т. е. выполнить ЛО на 50 баллов или более в текущем месяце.

Приглашая нового партнера в бизнес, ваша **первая задача** состоит в том, чтобы **обучить** его основам сетевого бизнеса. **Вторая** — это **помочь** новичку на первых порах приглашать (спонсировать) в бизнес людей из его окружения и обучать их.

Именно поэтому вознаграждение в этой программе начисляется **по повышенному тарифу в течение 90 дней** (три календарных месяца) с момента подписания Соглашения вашим новым партнером.

Если партнер-новичок приглашен лично вами, то со всех объемов его закупок вы получаете 20% от оптового товарооборота (в баллах) в течение 3-х месяцев с момента подписания им Соглашения дистрибьютора.

Когда новые партнеры появляются во 2-м или 3-м поколении вашей структуры, то вы как спонсор получаете со всех объемов их закупок 10% от оптового товарооборота (в баллах) в течение 3-х месяцев с момента подписания ими Соглашения дистрибьютора.

Комиссионное вознаграждение по «Плану 90» выплачивается активному дистрибьютору (спонсору) следующим образом:

Со всего объема **новичков** 1 поколения – **20%**
 Со всего объема **новичков** 2 поколения – **10%**
 Со всего объема **новичков** 3 поколения – **10%**

Как только вы начнете лично спонсировать дистрибьюторов, «План 90» станет основой вашего успешного бизнеса, системой обучения новых дистрибьюторов и формирования в будущем вашего длительного денежного потока в виде «Авторского гонорара».

По законам сетевого бизнеса структура дистрибьютора только тогда становится жизнеспособной, стабильной и саморазвивающейся, когда она состоит из целеустремленных, обученных и умелых партнеров вплоть до третьего поколения. Процесс многократного саморазвития структуры называется **дубликацией**.

В результате за три месяца обучения новичок получает навыки самостоятельного построения и развития своего бизнеса, ему уже не требуется особое внимание вышестоящего спонсора. И расчет бонуса с его ЛО для вышестоящего спонсора через три месяца переходит в другую систему оплаты, называемую «Авторский гонорар» (см. статью 19).

19. «Авторский гонорар»

Эта программа вознаграждения вступает в силу после завершения программы выплат «План 90». Выплаты в дистрибьюторскую сеть по «Авторскому гонорару» составляют **45% от оптового товарооборота компании**.

«Авторский гонорар» — оплата за товарооборот, который формируется за счет уже обученных, опытных дистрибьюторов, а также за счет товарооборота дистрибьюторов-потребителей, которым нравится продукт, и они используют его сознательно, поддерживая свое здоровье. Это пассивный доход, источник формирования благосостояния активного дистрибьютора, рассчитанный на долгие годы.

«Авторский гонорар» выплачивается квалифицированному (активному) дистрибьютору в соответствии с его текущей квалификацией, достигнутой на момент расчета по итогам текущего месяца (см. рис. 4).

«Авторский гонорар» предусматривает расчет вознаграждения спонсору с **Личных объемов (ЛО)** дистрибьюторов с 1-го по 8-е поколения его структуры. С каждого поколения определены свои проценты выплат:

ПОКОЛЕНИЯ ДИСТРИБЬЮТОРОВ	ПРОЦЕНТ ВЫПЛАТ С ЛО
I	5 %
II	5 %
III	5 %
IV	5 %
V	6 %
VI	6 %
VII	6 %
VIII	7 %
ИТОГО: 45%	

Примечание. Обратите внимание на то, что процент выплат увеличивается в глубину! В глубине структуры больший товарооборот. С большего товарооборота выплачивается больший процент вознаграждения.

«Авторский гонорар» — гарантированные выплаты дистрибьютору за товарооборот созданной и обученной им структуры дистрибьюторов.

Дистрибьютору, подтверждающему ежемесячный минимальный ЛО закупок, гарантируются пожизненные выплаты по **«Авторскому гонорару»**.

19.1. Снижение спонсорской активности дистрибьютора может привести к ограничению выплат.

Если у дистрибьютора **в течение года** в первом поколении **не появилось ни одного** нового дистрибьютора или Постоянного покупателя и среднегодовой СО4 $\geq 1\,000$ б., то ему выплаты по «Плану 90» **не начисляются**.

В таком случае дистрибьютору гарантируются выплаты по «Авторскому гонорару» в пределах ранее максимально достигнутого бонуса (но не более) и в соответствии с текущей квалификацией (но не более ранее максимально достигнутой квалификации).

19.2. Для получения выплат по «Плану 90» и «Авторскому гонорару» в полном объеме дистрибьютор должен активизировать свою спонсорскую деятельность:

19.2.1. Для того чтобы начать вновь получать вознаграждение по «Плану 90» **в текущем месяце**, необходимо привлечь в компанию новых дистрибьюторов или постоянных покупателей с общим товарооборотом **не менее 100 баллов** в месяц.

19.2.2. Для получения вознаграждения по «Плану 90» **на постоянной основе** пункт 19.2.1 необходимо выполнять **6 месяцев** подряд.

19.2.3. При активизации спонсорской деятельности и при возобновлении выплат по «Плану 90» на постоянной основе (пункт 19.2.2) выплаты бо-

нуса по «Авторскому гонорару» производятся в соответствии с достигнутой текущей квалификацией без ограничений.

20. Карьерная лестница. Квалификации дистрибьюторов в компании «Ли Вест»

Карьера и признание — важная составляющая часть деятельности дистрибьютора компании «Ли Вест». Карьерный рост дистрибьютора находится в прямой зависимости от структурного объема и уровня квалификаций партнеров 1-го поколения.

В зависимости от качества развития структуры и увеличения её товарооборота дистрибьютору присваивается определенный квалификационный ранг. Чем выше дистрибьютор поднимается по карьерной лестнице, тем больше у него признания и вознаграждений от компании. Каждая ступенька в лестнице успеха открывает новые возможности (см. рис. 4).

20.1. Вход в квалификацию. Чтобы войти в ту или иную квалификацию, дистрибьютор должен выполнить определенные условия, касающиеся спонсирования первого поколения и структурного объема (см. рис. 4).

Например, чтобы войти в квалификацию Менеджера, дистрибьютор должен иметь в первом поколении двух лично спонсированных дистрибьюторов в квалификации Мастера и иметь структурный объем в 6 поколениях 5 000 баллов (CO6=5 000 б.).

Вознаграждение по условиям квалификации дистрибьютор начинает получать **с момента входа в квалификацию.**

20.2. Подтверждение текущей квалификации необходимо:

а) для выплат бонусов, которые производятся согласно **текущей квалификации** дистрибьютора и условиям маркетинг-плана; для этого дистрибьютор должен выполнить либо условие входа, либо условие подтверждения квалификации (см. рис. 4).

Например, чтобы подтвердить **текущую квалификацию** Менеджера, дистрибьютор должен иметь в первом поколении двух Мастеров и структурный объем 5 000 б. в 6 поколениях (CO6=5 000 б.) **или** иметь структурный объем в 7 поколениях 6 500 баллов (CO7=6 500 б.) без учета квалификации активных дистрибьюторов в первом поколении.

б) для присвоения **квалификационного ранга на второй лидерской ступени** и для получения подарков, премий и льгот (условия см. рис. 4

и описание квалификационных рангов второй лидерской ступени см. статью 20.5).

в) для получения подарков и премий по системе признания и дополнительного поощрения (см. статью 21).

20.3. Баланс ног. Реквалификация

Процедуру реквалификации проходят дистрибьюторы, не выполняющие правило соблюдения баланса ног.

20.3.1. Баланс ног — это соотношение объема товарооборота самой активной ветки к объему остальных веток в структуре дистрибьютора, он должен быть в пределах 80/20. Баланс ног структуры дистрибьютора учитывается при определении его текущей квалификации. Доля самой активной ветки в структуре дистрибьютора должна быть не больше 80% в структурном объеме дистрибьютора, начиная с квалификации Мастера, в пределах поколений, с которых насчитывается бонус «Авторский гонорар». Для Мастера — в пределах CO6, Менеджера — в пределах CO7, для Директора и выше — в пределах CO8.

Для облегчения контроля в отчет (стейтмент) о дистрибьюторской деятельности включена информация о балансе ног в пределах CO6, CO7, CO8. Баланс ног считается в пределах структурного объема, соответствующего квалификации дистрибьютора.

При несоблюдении баланса ног 80/20 происходит вычет части бонуса дистрибьютора, начиная с квалификации Мастера и выше. Процент вычета бонуса равен проценту дисбаланса ног структуры дистрибьютора.

Пример 1

Текущая квалификация — Мастер.
Общий структурный объем (OCO) = 3 000 б.
CO6 = 2 500 б.
Расчетный бонус = 125 у. е.
Баланс ног структуры CO6 = 85/15.

В данном случае процент дисбаланса равен: 80% – 85% = – 5%. Соответственно, вычитается 5 % (6,25 у. е.) бонуса дистрибьютора в текущем месяце.

Бонус к выдаче: 125 у. е. – 6,25 у. е. = 118,75 у. е.

20.3.2. Реквалификация — мероприятие, направленное на подтверждение (поддержание) уровня квалификации дистрибьютора и обоснование его вознаграждения.

Порядок реквалификации

Если в течение **шести** месяцев подряд у структуры сохраняется дисбаланс дистрибьюторских

веток (см. статью 20.3.1.), то в течение следующих шести месяцев дистрибьютор-спонсор обязан подтвердить свою текущую квалификацию **по условиям входа в эту квалификацию с учетом баланса ног структуры 80/20**. Если этого не произошло, а также отсутствует положительная динамика в работе дистрибьютора (привлечение новых дистрибьюторов, участие в корпоративных мероприятиях компании, увеличение товарооборота и т.п.), то компания оставляет за собой право на снижение квалификации дистрибьютора.

Пример 2

Ваша текущая квалификация — Директор с CO8=20 000 баллов. Объем CO8 основной ветки 17 000 баллов, т. е. баланс ног 85/15. Этот баланс держится шесть месяцев. Для вас включается правило реквалификации. В течение следующих шести месяцев вы должны вновь подтвердить квалификацию Директора по правилам входа. Правило входа: иметь в первом поколении не менее 2-х Менеджеров (1 Менеджер = 2 Мастера) с CO7 = 12 000 баллов.

Если в течение шести месяцев вы ни разу не подтвердили квалификацию Директора по правилам входа, то вам присваивается квалификация по итогам последнего шестого месяца с учетом условий входа в квалификацию, т. е. см. пример 3.

Пример 3

По итогам последнего месяца у вас CO8=20 000 баллов. В вашем первом поколении один Директор с CO8 = 17 000 баллов и один Мастер с CO6 = 3 000 баллов. В таком случае на текущий момент вам присваивается квалификация «Менеджер» (см. Маркетинг-план).

С момента подтверждения квалификации по входу начинается новый шестимесячный период для соблюдения баланса ног.

20. 4. ПЕРВАЯ ЛИДЕРСКАЯ СТУПЕНЬ

20.4.1. **Консультант** — это начальная квалификация дистрибьютора в нашем маркетинг-плане.

20.4.1.1. **Чтобы стать Консультантом, необходимо пройти** регистрацию независимого дистрибьютора компании (см. статью 1).

Для подтверждения квалификации Консультанта достаточно выполнять ежемесячный минимальный личный объем (ЛО) — 50 баллов.

20.4.1.2. **Каждый активный дистрибьютор имеет право:**

- а) на получение 40% прибыли от розничных продаж;
- б) на вознаграждение с ЛО в размере 10–20% от закупа продукции сверх 50 баллов в течение отчетного календарного месяца;
- в) получать вознаграждение от 5% до 20% с товарооборота в баллах **с четырех поколений Структуры постоянных покупателей**;
- г) на вознаграждение согласно «Плану 90».

В зависимости от квалификации дистрибьютор имеет возможность получать вознаграждение «Авторский гонорар» за товарооборот структуры дистрибьюторов с 4-х до 8 поколений.

20.4.1.3. **Квалификация Консультанта** дает дистрибьютору право:

- а) на вознаграждение **«Авторский гонорар»** за товарооборот структуры обученных дистрибьюторов **с 4-х поколений**;
- б) претендовать на получение статуса **«Звезда продаж»** (см. статью 21.1).

20.4.2. **Старший Консультант — первая квалификация на 1-й Лидерской ступени.**

Это первая Лидерская квалификация тех дистрибьюторов, которые показали серьёзность намерений в построении своего бизнеса.

20.4.2.1. **Чтобы квалифицироваться на ранг Старшего Консультанта, необходимо:**

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО — 50 баллов.
- 2) Иметь не менее 2-х лично спонсированных квалифицированных Консультантов в первом поколении.
- 3) Иметь структурный объем в 4-х поколениях (CO4) не менее 1 000 баллов.
- 4) Чтобы **подтвердить** текущую квалификацию, необходимо выполнить условия входа в квалификацию.

20.4.2.2. **При достижении квалификации Старший Консультант получает:**

- а) все вознаграждения для активных дистрибьюторов;
- б) вознаграждение **«Авторский гонорар»** за товарооборот структуры обученных дистрибьюторов **с 4-х поколений**;
- в) возможность иметь статус **«Звезда продаж»**;
- г) возможность претендовать на **«Премиию роста» — презентационный набор** (см. статью 21.2).

А. Как стать дистрибьютором



Дистрибьюторская карта

дает возможность:

- приобретать продукцию со скидкой 28%
- строить бизнес в рамках компании «Ли Вест»
- получить доход от розничных продаж 40%

Дистрибьюторская цена	Надбавка	Цена продукта (клиентская цена)
1000 руб.	40%	1400 руб.

ДОХОД: 400 руб.



Б. Как стать постоянным покупателем

I шаг. Заполнить и зарегистрировать в ИСЦ «Анкету постоянного покупателя».

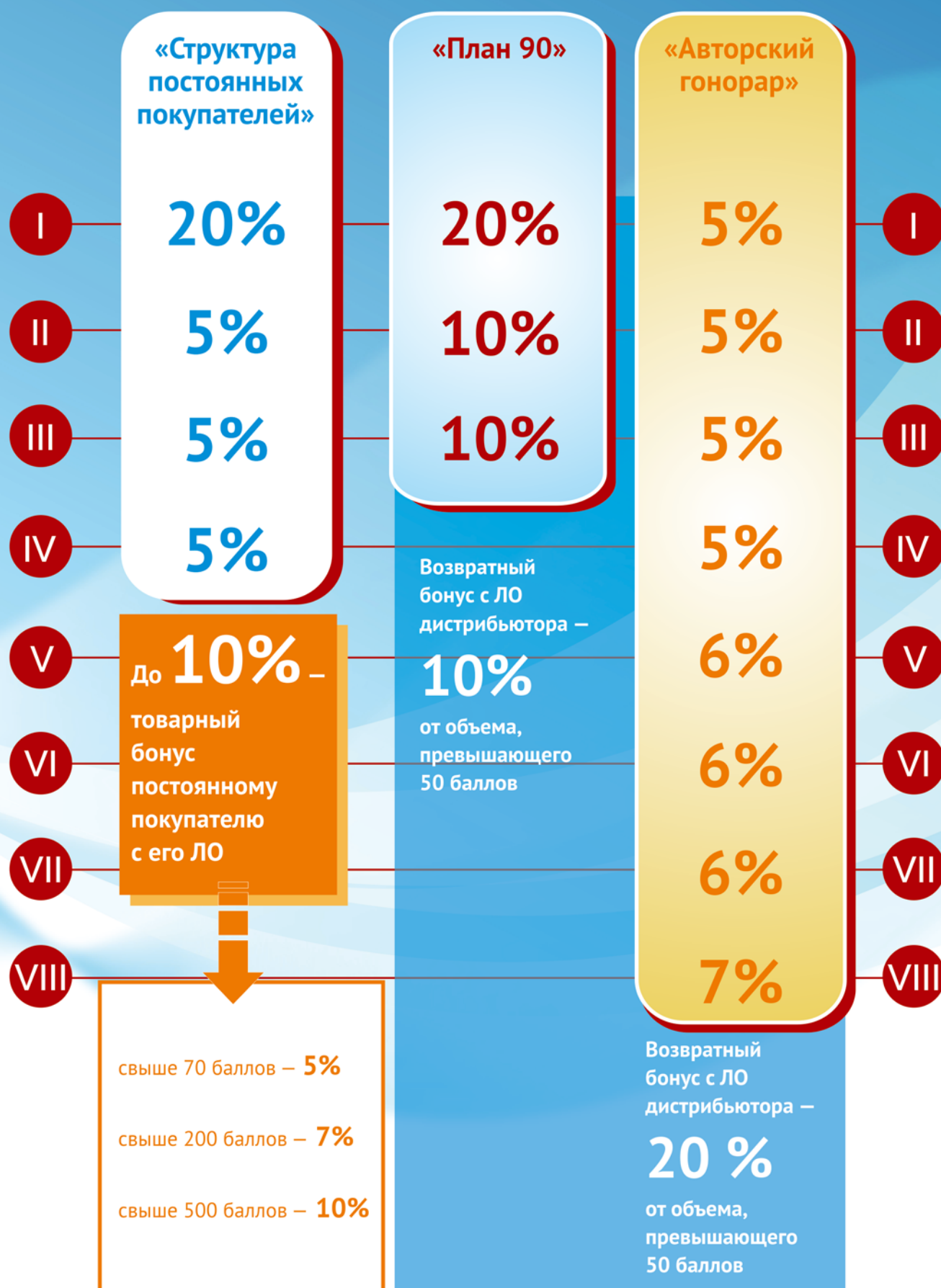
II шаг. Выкупить продукцию на 500 рублей единовременно.

III шаг. Получить в ИСЦ дисконтную карту постоянного покупателя, дающую скидку 28%.





Бизнес-система компании «Ли Вест»



Звезда продаж



Мастер продаж	Серебряная звезда продаж	Золотая звезда продаж	Платиновая звезда продаж	Бриллиантовая звезда продаж	Сапфирная звезда продаж	Изумрудная звезда продаж
в течение 3 месяцев	в течение 3 месяцев	по итогам 6 месяцев	по итогам 12 месяцев	по итогам 12 месяцев	По итогам 12 месяцев	по итогам 12 месяцев
Личный оборот + Личная СПП =	Личный оборот + Личная СПП =	Личный оборот + Личная СПП =	Личный оборот + Личная СПП =	Личный оборот + Личная СПП =	Личный оборот + Личная СПП =	Личный оборот + Личная СПП =
от 300 б. ежемесячно	от 700 б. ежемесячно	5 000 б. накопительно	12 000 б. накопительно	20 000 б. накопительно	30 000 б. накопительно	40 000 б. накопительно
					Бриллиантовая звезда продаж	Бриллиантовая звезда продаж



Карьерная лестница успеха



КОНСУЛЬТАНТ

Звезда продаж



**СТАРШИЙ
КОНСУЛЬТАНТ**

CO4 = 1 000 б.
+ 2 Конс.

Звезда продаж
+
Премия роста

Годовой доход
от 20 000 р.



МАСТЕР

CO6 = 2 000 б.
+ 3 Конс.

Звезда продаж
+
Премия роста



Годовой доход
от 40 000 р.



МЕНЕДЖЕР

CO6 = 5 000 б.
+ 2 Маст.

Звезда продаж
+
Премия роста
+
Статусное обучение
на Алтае



Годовой доход
от 100 000 р.



ДИРЕКТОР

CO7 = 12 000 б. + 2 Мен.
1 Менеджер =
= 2 Мастера

Звезда продаж
+
Премия роста
+
Приглашение на
Конференцию



Годовой доход
от 276 000 р.



**СЕРЕБРЯНЫЙ
ДИРЕКТОР**

CO7 = 24 000 б. + 2 Дир.
2 месяца
1 Директор =
= 2 Менеджера

Звезда продаж
+
Бонус
стабильности
+
Ежегодное
приглашение на
Конференцию

**35 000
рублей**

Годовой доход
от 560 000 р.

ПЕРВАЯ ЛИДЕРСКАЯ СТУПЕНЬ

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
I	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
II	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
III	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
IV	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
V	2 Консультанта, CO4 = 1 000 б.			5%	6%	6%	6%	6%	
VI					6%	6%	6%	6%	
VII						6%	6%	6%	
VIII							7%	7%	
IX									1%

ЛИДЕРСКИЙ БОНУС

1%



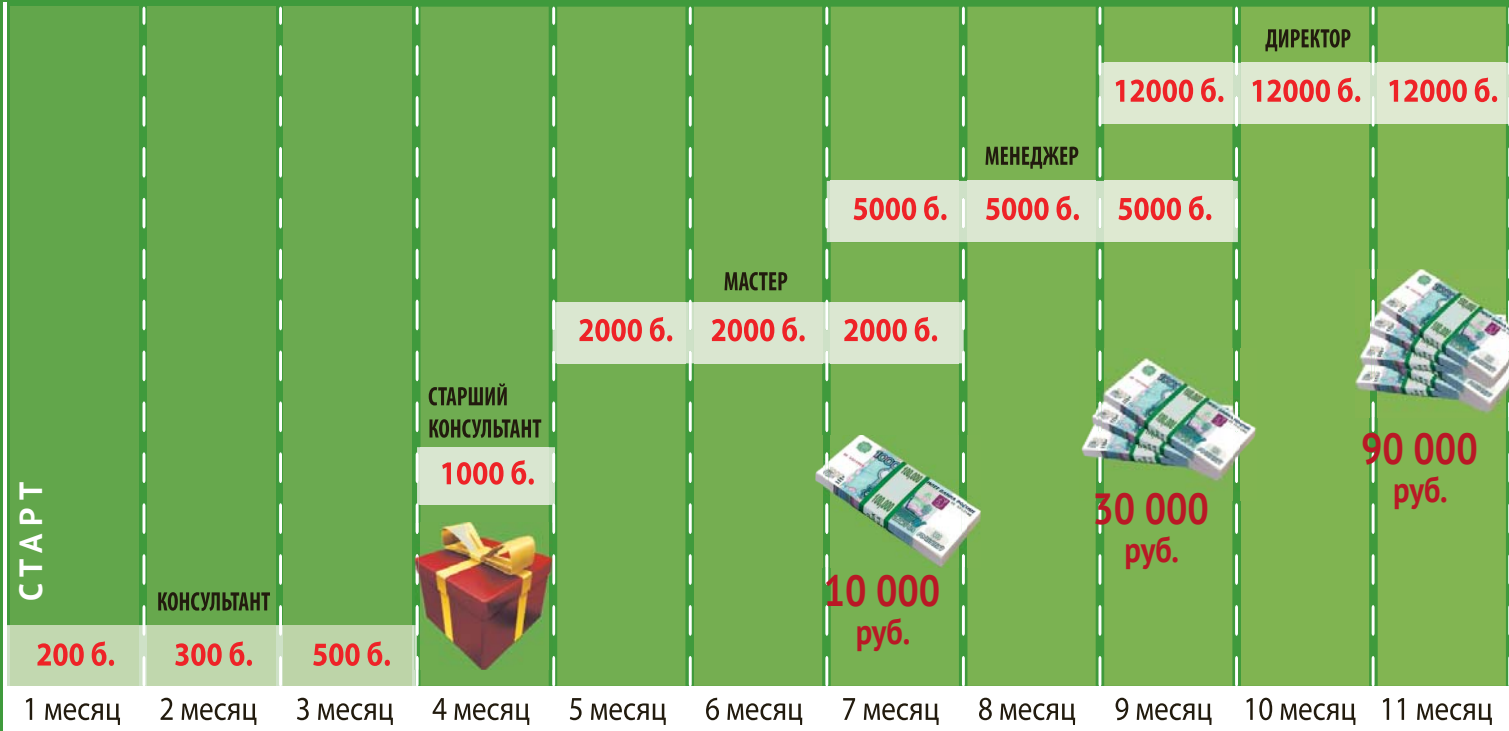
+ новый Директор в 1-м поколении = премия 35 000 рублей

ВТОРАЯ ЛИДЕРСКАЯ СТУПЕНЬ

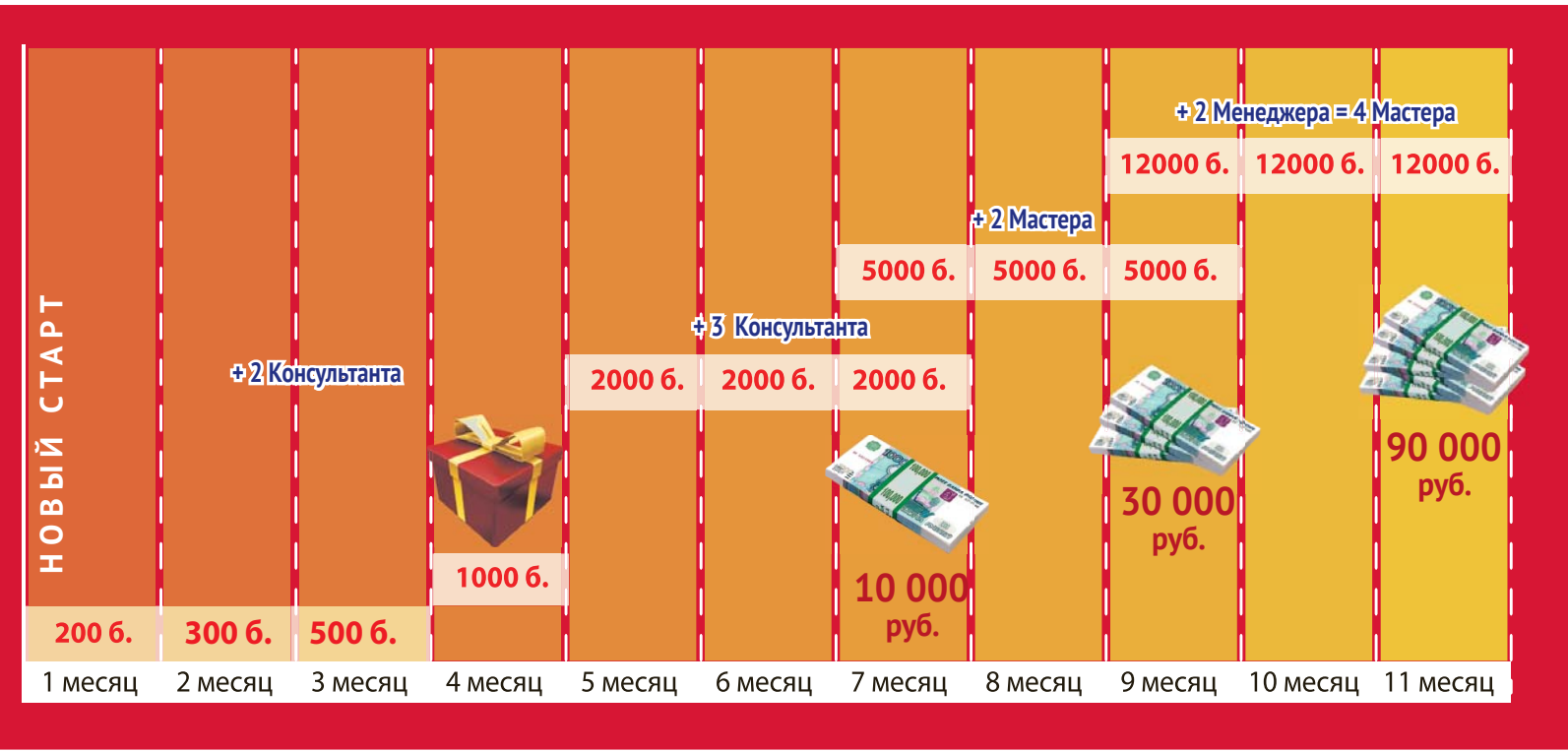
ТРЕТЬЯ ЛИДЕРСКАЯ СТУПЕНЬ

5%	5%	5%	5%	5%	5%	I
5%	5%	5%	5%	5%	5%	II
5%	5%	5%	5%	5%	5%	III
5%	5%	5%	5%	5%	5%	IV
6%	6%	6%	6%	6%	6%	V
6%	6%	6%	6%	6%	6%	VI
6%	6%	6%	6%	6%	6%	VII
7%	7%	7%	7%	7%	7%	VIII
↑ CO8 = 48 000 б.	↑ CO8 = 87 000 б.	↑ CO8 = 141 000 б.	↑ CO8 = 220 000 б.	↑ CO8 = 360 000 б.	↑ CO8 = 510 000 б.	
2%	3%	4%	5%	6%	7%	IX

Премия роста



Премия «Новый старт»



Бонус стабильности

«Бонус стабильности» предназначен для поощрения дистрибьюторов, показавших исключительные организаторские способности в построении стабильной развитой сети дистрибьюторов. Право на получение бонуса имеют дистрибьюторы со статуса Золотого Директора.

- Размер бонуса стабильности **Золотого Директора** – 150 000 руб.
Условия квалификации Золотого Директора на бонус стабильности: в первом поколении 2 Серебряных директора или 4 Директора + CO8 = 72 000 б.
- Размер бонуса стабильности **Платинового Директора** – 220 000 руб.
Условия квалификации Платинового Директора на бонус стабильности: в первом поколении 3 Серебряных Директора или 6 Директоров + CO8 108 000 б.
- Размер бонуса стабильности **Бриллиантового Директора** – 300 000 руб.
Условия квалификации Бриллиантового Директора: в первом поколении 4 Серебряных Директора или 8 Директоров + CO8 144 000 б.



Золотой Директор
150 000 руб.



Платиновый Директор
220 000 руб.



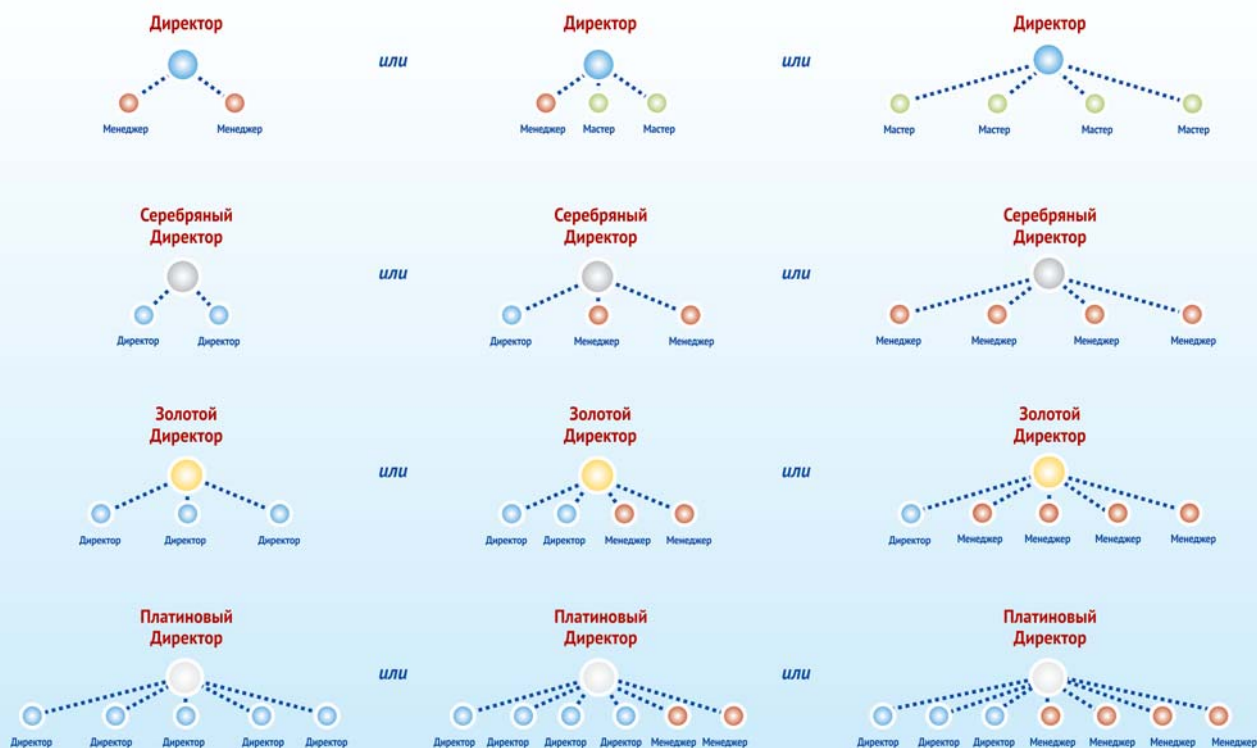
Бриллиантовый Директор
300 000 руб.

Для получения бонуса необходимо:

1. В течение 6 месяцев быть Золотым Директором (или выше).
2. Статус Золотого Директора (или выше) должны квалифицировать дистрибьюторы **1 поколения не ниже Директора**.
3. Накопленный за шесть месяцев структурный объем 8 поколений (CO8) должен быть не менее 432 000 баллов – Золотому Директору, не менее 648 000 баллов – Платиновому Директору, не менее 864 000 баллов – Бриллиантовому Директору.
4. Соблюдение баланса плеч 70/30 (доля основной активной ветки не должна превышать 70%).

Примечание: для разных квалификаций размер бонуса разный (зависит от совершенного товарооборота).

Примеры взаимозаменяемости квалификаций



20.4.3. **Мастер** — ключевая квалификация маркетинг-плана, открывающая большие возможности для бизнеса. Это серьезная заявка на организаторские способности.

20.4.3.1. **Чтобы квалифицироваться на ранг Мастера, необходимо:**

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО — 50 баллов.
- 2) Иметь не менее 3-х лично спонсированных квалифицированных Консультантов.
- 3) Иметь структурный объем в 6 поколениях (СО6) не менее 2 000 баллов.
- 4) Чтобы **подтвердить** текущую квалификацию, необходимо выполнить условия входа в квалификацию.

20.4.3.2. **При достижении квалификации Мастер получает:**

- а) все вознаграждения для активных дистрибьюторов;
- б) вознаграждение «**Авторский гонорар**» за товарооборот структуры обученных дистрибьюторов **до 6 поколений**;
- в) в качестве признания от компании ценный подарок — **фирменный органайзер**;
- г) возможность иметь статус «**Звезда продаж**»;
- д) возможность претендовать на «**Премию роста**» — **10 000 руб. + презентационный набор** (см. статью 21.2).

20.4.4. **Менеджер** — заслуженный организатор дистрибуции компании «Ли Вест».

20.4.4.1. **Чтобы квалифицироваться на ранг Менеджера, необходимо:**

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО — 50 баллов.
- 2) Иметь в первом поколении не менее 2-х лично спонсированных дистрибьюторов в текущей квалификации Мастера.
- 3) Иметь структурный объем в 6 поколениях (СО6) не менее 5 000 баллов.
- 4) Чтобы **подтвердить** текущую квалификацию Менеджера, дистрибьютор должен выполнить либо условия входа, либо иметь структурный объем в 7 поколениях (СО7) не менее 6 500 баллов.

20.4.4.2. **При достижении квалификации Менеджер получает:**

- а) все вознаграждения для активных дистрибьюторов;
- б) вознаграждение «**Авторский гонорар**» за товарооборот структуры обученных дистрибьюторов **до 7 поколений**;

- в) в качестве признания от компании квалификационный **серебряный значок «Менеджер»** и ценный подарок — **фотокамеру**;
- г) возможность пройти статусное обучение Менеджеров на Алтае;
- д) возможность иметь статус «**Звезда продаж**»;
- е) возможность претендовать на «**Премию роста**» — **30 000 руб.** (см. статью 21.2)

20.4.5. **Директор** — высшая квалификация 1-й Лидерской ступени.

20.4.5.1. **Чтобы квалифицироваться на ранг Директора, необходимо:**

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО — 50 баллов.
- 2) Иметь в первом поколении не менее 2-х лично спонсированных дистрибьюторов в текущей квалификации Менеджера.
***Примечание.** Возможна взаимозаменяемость квалификации Менеджера на двух Мастеров, пример см. рис. 7.*
- 3) Иметь структурный объем в 7 поколениях (СО7) не менее 12 000 баллов.
- 4) Чтобы **подтвердить** текущую квалификацию Директора, дистрибьютор должен выполнить либо условие входа в квалификацию, либо иметь структурный объем в 8 поколениях (СО8) не менее 14 000 баллов.

20.4.5.2. **При достижении квалификации (ранга) Директор получает:**

- а) все вознаграждения для активных дистрибьюторов;
- б) вознаграждение «**Авторский гонорар**» за товарооборот структуры обученных дистрибьюторов **до 8 поколений**;
- в) в качестве признания от компании квалификационный **золотой значок «Директор»** и ценный подарок — **нетбук**;
- г) **в год достижения** дистрибьютором **квалификации (ранга) Директор** компания приглашает его **на годовую Конференцию** корпорации «Ли Вест» для признания (см. п. 6.2, глава VI. Положение о церемонии признания партнеров корпорации «Ли Вест»);
- д) возможность иметь статус «**Звезда продаж**»;
- е) возможность претендовать на «**Премию роста**» — **90 000 руб.** (см. статью 21.2);
- ж) возможность участвовать в **премии «За появление нового Директора»** в первом поколении — **35 000 руб.** (см. статью 21.3).

20.5. ВТОРАЯ ЛИДЕРСКАЯ СТУПЕНЬ

20.5.1. Серебряный Директор – первая квалификация 2-й Лидерской ступени.

20.5.1.1. Чтобы войти в квалификацию Серебряного Директора, вы должны:

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО – 50 баллов.
- 2) Иметь в первом поколении не менее 2-х лично спонсированных дистрибьюторов в текущей квалификации Директора.

Примечание. Возможна взаимозаменяемость квалификаций Директора на двух Менеджеров (см. рис. 7).

- 3) Иметь структурный объем в 7 поколениях (СО7) не менее 24 000 баллов.

20.5.1.2. Чтобы получить квалификационный ранг Серебряного Директора, дистрибьютор должен выполнять условия квалификации не менее 2-х месяцев подряд (1-й месяц – вход в квалификацию, 2-й месяц – подтверждение квалификации).

Во 2-м месяце нужно выполнить либо условие входа в квалификацию, либо иметь структурный объем в 8 поколениях (СО8) не менее 28 000 баллов без учета квалификации дистрибьюторов первого поколения (см. рис. 4).

20.5.1.3. При достижении квалификации Серебряный Директор получает вознаграждения согласно условиям маркетинг-плана, предусмотренным для ранга Директора. Смотри пункты а) – б).

- в) при подтверждении квалификационного ранга **Серебряного Директора** в качестве признания от компании – **квалификационный золотой значок с бриллиантом и премию 35 000 руб.;**
- г) **получает ежегодно приглашение на годовую Конференцию** корпорации «Ли Вест»;
- д) возможность иметь статус **«Звезда продаж»;**
- е) возможность участвовать в премии **«За появление нового Директора»** в первом поколении – **35 000 руб.;**
- ж) возможность получать **«Лидерский бонус»** (см. статью 21.4).

20.5.2. Золотой Директор – центральная квалификация 2-й Лидерской ступени.

20.5.2.1. Чтобы войти в квалификацию Золотого Директора, вы должны:

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО – 50 баллов.

- 2) Иметь в первом поколении не менее 3-х лично спонсированных дистрибьюторов в текущей квалификации Директора.

Примечание. Возможна взаимозаменяемость квалификаций двух Директоров на четырех Менеджеров (см. рис. 7).

- 3) Иметь структурный объем в 8 поколениях не менее 40 000 баллов.

20.5.2.2. Чтобы получить квалификационный ранг Золотого Директора, дистрибьютор должен выполнять условия квалификации не менее 2-х месяцев подряд (1-й месяц – вход в квалификацию, 2-й месяц – подтверждение квалификации).

Во 2-м месяце нужно выполнить либо условие входа в квалификацию, либо иметь структурный объем в 8 поколениях (СО8) не менее 48 000 баллов без учета квалификации дистрибьюторов первого поколения (см. рис. 4).

20.5.2.3. При достижении квалификации Золотой Директор получает вознаграждения согласно условиям маркетинг-плана, предусмотренным для ранга Директора. Смотри пункты а) – б).

- в) при подтверждении квалификационного ранга **Золотого Директора** в качестве признания от компании – **квалификационный золотой значок с двумя бриллиантами и премию 70 000 руб.;**
- г) **получает ежегодно приглашение на годовую Конференцию** корпорации «Ли Вест»;
- д) возможность участвовать в премии **«За появление нового Директора»** в первом поколении – **35 000 руб.;**
- е) возможность участвовать в **«Премии стабильности»** в размере **150 000 руб.** (см. статью 21.4);
- ж) возможность иметь статус **«Звезда продаж»;**
- з) возможность получать **«Лидерский бонус»** (см. статью 21.4).

20.5.3. Платиновый Директор – третья квалификация 2-й Лидерской ступени.

20.5.3.1. Чтобы войти в квалификацию Платинового Директора, вы должны:

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО – 50 баллов.
- 2) Иметь в первом поколении не менее 5-х лично спонсированных дистрибьюторов в текущей квалификации Директора.

Примечание. Возможна взаимозаменяемость квалификаций двух Директоров на четырех Менеджеров (см. рис. 7).

- 3) Иметь структурный объем в 8 поколениях (СО8) не менее 75 000 баллов.

20.5.3.2. **Чтобы получить квалификационный ранг Платинового Директора, дистрибьютор должен** выполнять условия квалификации **не менее 2-х месяцев** подряд (1-й месяц – вход в квалификацию, 2-й месяц – подтверждение квалификации).

Во 2-м месяце нужно выполнить либо условие входа в квалификацию, либо иметь структурный объем в 8 поколениях (CO8) не менее 87 000 баллов без учета квалификации дистрибьюторов первого поколения (см. рис. 4).

20.5.3.3. **При достижении квалификации Платиновый Директор получает** вознаграждения согласно условиям маркетинг-плана, предусмотренным для ранга Директора. Смотри пункты а) – б).

- в) при подтверждении квалификационного ранга **Платинового Директора** в качестве признания от компании – **квалификационный золотой значок с тремя бриллиантами и премию 105 000 руб.;**
- г) **получает ежегодно** приглашение на **годовую Конференцию** корпорации «Ли Вест»;
- д) возможность участвовать в премии «**За появление нового Директора**» в первом поколении в размере **35 000 руб.;**
- е) возможность участвовать в «**Премии стабильности**» в размере **220 000 руб.;**
- ж) возможность иметь статус «**Звезда продаж**»;
- з) возможность получать «**Лидерский бонус**» (см. статью 21.4).

20.5.4. **Бриллиантовый Директор – высшая квалификация на 2-й Лидерской ступени.**

20.5.4.1. **Чтобы войти в квалификацию Бриллиантового Директора, вы должны:**

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО – 50 баллов.
- 2) Иметь в первом поколении не менее 7-х лично спонсированных дистрибьюторов в текущей квалификации Директора.

***Примечание.** Возможна взаимозаменяемость квалификаций двух Директоров на четырех Менеджеров (см. рис. 7).*

- 3) Иметь структурный объем в 8 поколениях (CO8) не менее 125 000 баллов.

20.5.4.2. **Чтобы получить квалификационный ранг Бриллиантового Директора, дистрибьютор должен** выполнять условия квалификации **не менее 2-х месяцев** подряд (1-й месяц – вход в квалификацию, 2-й месяц – подтверждение квалификации).

Во 2-м месяце нужно выполнить либо условие входа в квалификацию, либо иметь структурный

объем в 8 поколениях (CO8) не менее 141 000 баллов без учета квалификации дистрибьюторов первого поколения (см. рис. 4).

20.5.4.3. **При достижении квалификации Бриллиантовый Директор получает** вознаграждения согласно условиям маркетинг-плана, предусмотренным для ранга Директора. Смотри пункты а) – б).

- в) при подтверждении квалификационного ранга **Бриллиантового Директора** в качестве признания от компании – **квалификационный золотой значок с четырьмя бриллиантами и премию 140 000 руб.;**
- г) **получает ежегодно** приглашение на **годовую Конференцию** корпорации «Ли Вест»;
- д) возможность участвовать в премии «**За появление нового Директора**» в первом поколении в размере **35 000 руб.;**
- е) возможность участвовать в «**Премии стабильности**» в размере **300 000 руб.;**
- ж) возможность иметь статус «**Звезда продаж**»;
- з) возможность получать «**Лидерский бонус**» (см. статью 21.4).

20.6. ТРЕТЬЯ ЛИДЕРСКАЯ СТУПЕНЬ

20.6.1. **Президент-директор – первая квалификация 3-й Лидерской ступени.**

20.6.1.1. **Чтобы войти в квалификацию Президент-директора, вы должны:**

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО – 50 баллов.
- 2) Иметь в первом поколении не менее 3-х лично спонсированных дистрибьюторов в текущей квалификации Золотого Директора.
***Примечание.** Возможна взаимозаменяемость квалификаций Золотого Директора на двух Серебряных Директоров (возможна взаимозаменяемость трех Золотых Директоров на шесть Серебряных).*
- 3) Иметь структурный объем в 8 поколениях (CO8) не менее 210 000 баллов.

20.6.1.2. **Чтобы получить квалификационный ранг Президент-директора, дистрибьютор должен** выполнять условия квалификации **не менее 3-х месяцев** подряд (1-й и 2-й месяцы – вход в квалификацию, 3-й месяц – подтверждение квалификации).

В 3-м месяце нужно выполнить либо условие входа в квалификацию, либо иметь структурный объем в 8 поколениях (CO8) не менее 220 000 баллов без учета квалификации дистрибьюторов первого поколения.

20.6.1.3. При достижении квалификации **Президент-директор** получает вознаграждения согласно условиям маркетинг-плана, предусмотренным для ранга Директора. Смотри пункты а) – б).

- в) при подтверждении квалификационного ранга **Президент-директора** в качестве признания от компании — **квалификационный золотой значок с бриллиантом и премию 200 000 руб.**;
- г) **получает ежегодно** приглашение на **годовую Конференцию** корпорации «Ли Вест»;
- д) возможность участвовать в премии «**За появление нового Директора**» в первом поколении — **35 000 руб.**;
- е) возможность иметь статус «**Звезда продаж**»;
- ж) возможность получать «**Лидерский бонус**» (см. статью 21.4).

20.6.2. **Региональный Президент-директор** — центральная квалификация 3-й Лидерской ступени.

20.6.2.1. Чтобы войти в квалификацию **Регионального Президент-директора**, вы должны:

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО — 50 баллов.
- 2) Иметь в первом поколении не менее 5-х лично спонсированных дистрибьюторов в текущей квалификации Золотого Директора.
***Примечание.** Возможна взаимозаменяемость квалификаций Золотого Директора на двух Серебряных Директоров (возможна взаимозаменяемость пяти Золотых Директоров на десять Серебряных Директоров).*
- 3) Иметь структурный объем в 8 поколениях (CO8) не менее 340 000 баллов.

20.6.2.2. Чтобы получить квалификационный ранг **Регионального Президент-директора**, дистрибьютор должен выполнять условия квалификации **не менее 3-х месяцев** подряд (1-й и 2-й месяцы — вход в квалификацию, 3-й месяц — подтверждение квалификации).

В 3-м месяце нужно выполнить либо условие входа в квалификацию, либо иметь структурный объем в 8 поколениях (CO8) не менее 360 000 баллов без учета квалификации дистрибьюторов первого поколения.

20.6.2.3. При достижении квалификации **Региональный Президент-директор** получает вознаграждения согласно условиям маркетинг-плана, предусмотренным для ранга Директора. Смотри пункты а) – б).

- в) при подтверждении квалификационного ранга **Регионального Президент-директора** в качестве признания от компании — **квалификационный золотой значок с бриллиантом, двумя изумрудами и премию 250 000 руб.**;
- г) **получает ежегодно** приглашение на **годовую Конференцию** корпорации «Ли Вест»;
- д) возможность участвовать в премии «**За появление нового Директора**» в первом поколении — **35 000 руб.**;
- е) возможность иметь статус «**Звезда продаж**»;
- ж) возможность получать «**Лидерский бонус**» (см. статью 21.4).

20.6.3. **Национальный Президент-директор** — высшая квалификация в компании «Ли Вест».

20.6.3.1. Чтобы войти в квалификацию **Национального Президент-директора**, вы должны:

- 1) Выполнить ежемесячный минимальный ЛО — 50 баллов.
- 2) Иметь в первом поколении не менее 7-х лично спонсированных дистрибьюторов в текущей квалификации Золотого Директора.
***Примечание.** Возможна взаимозаменяемость квалификаций Золотого Директора на двух Серебряных Директоров (возможна взаимозаменяемость семи Золотых Директоров на четырнадцать Серебряных Директоров).*
- 3) Иметь структурный объем в 8 поколениях (CO8) не менее 480 000 баллов.

20.6.3.2. Чтобы получить квалификационный ранг **Национального Президент-директора**, дистрибьютор должен выполнять условия квалификации **не менее 3-х месяцев** подряд (1-й и 2-й месяцы — вход в квалификацию, 3-й месяц — подтверждение квалификации).

В 3-м месяце нужно выполнить либо условие входа в квалификацию, либо иметь структурный объем в 8 поколениях (CO8) не менее 510 000 баллов без учета квалификации дистрибьюторов первого поколения.

20.6.3.3. При достижении квалификации **Национальный Президент-директор** получает вознаграждения согласно условиям маркетинг-плана, предусмотренным для ранга Директора. Смотри пункты а) – б).

- в) при подтверждении квалификационного ранга **Национального Президент-директора** в качестве признания от компании — **квалификационный золотой значок с бриллиантом, двумя изумрудами, двумя рубинами и премию 350 000 руб.**;

- г) **получает ежегодно приглашение на годовую Конференцию** корпорации «Ли Вест»;
- д) возможность участвовать в премии **«За появление нового Директора»** в первом поколении — **35 000 руб.**;
- е) возможность иметь статус **«Звезда продаж»**;
- ж) возможность получать **«Лидерский бонус»** (см. статью 21.4).

21. Система признания и дополнительного поощрения дистрибьюторов. Премии

В этой статье представлены обобщающие положения о системе признания и дополнительной мотивации дистрибьюторов.

21.1. «Звезда продаж». Престижные Знаки отличия (см. рис. 3)

У дистрибьюторов компании «Ли Вест» большой арсенал продукции для самого взыскательного клиента. С помощью продукции компании «Ли Вест» дистрибьюторы могут делать большие объемы через личные продажи (ЛО) и через развитие собственной Структуры постоянных покупателей (СПП в 1 поколении). Многие успешные дистрибьюторы ежемесячно совершают большие объемы продаж, развивая свою клиентскую базу и собственную СПП. Они получают высокие доходы и благодарность покупателей. Эффективная и успешная работа очень важна для компании. Это значит, что многие люди благодаря консультантам по достоинству оценили эффективность и качество продукции компании «Ли Вест». Таких дистрибьюторов компания за личный объем продаж и объем личной СПП награждает **престижными Знаками отличия «Звезды продаж»**. В этой номинации могут принимать участие дистрибьюторы всех квалификаций, включая консультантов.

21.1.1. Если в течение 3-х месяцев сумма Личного объема (ЛО) дистрибьютора и объема его личной СПП (1 поколение) составляет **от 300 б. до 699 б. ежемесячно**, то такой дистрибьютор награждается знаком **«Мастер продаж»**.

21.1.2. Когда сумма ЛО и объемов личной СПП дистрибьютора превысит **700 б. ежемесячно в течение 3-х месяцев**, то дистрибьютору вручается **«Серебряная звезда продаж»**.

21.1.3. Консультантам, у которых накопленный объем за 6 месяцев достиг **5000 б. (ЛО + личная СПП)**, на ежегодном корпоративном празднике вручается в подарок **золотая брошь — «Золотая звезда продаж»**.

21.1.4. Консультанты, показавшие выдающиеся успехи в области личных продаж (ЛО) и организации личной СПП и превысившие **в течение года (накопительно) 12 000 б.**, награждаются на ежегодном корпоративном празднике **золотой брошью с платиновой вставкой — «Платиновая звезда продаж»**.

21.1.5. Самый престижный статус — **«Бриллиантовая звезда продаж»** — получают дистрибьюторы, достигшие исключительных результатов. При накоплении **в течение года суммарного объема 20 000 б. (ЛО + личная СПП)** дистрибьютор получает на корпоративном празднике в подарок **золотую звезду-брошь с бриллиантами**.

Но и это еще не всё!

Обладателей высшей награды — **«Бриллиантовой звезды продаж»** — корпорация «Ли Вест» награждает эксклюзивными призами — ювелирными украшениями **«Сапфирная звезда продаж»** и **«Изумрудная звезда продаж»** из золота с бриллиантами, сапфирами и изумрудами.

21.1.6. Эксклюзивную золотую звезду **«Сапфирную звезду продаж»** с бриллиантом и сапфирами получают дистрибьюторы, получившие **«Бриллиантовую звезду продаж»**, при накоплении в течение следующего года суммарного объема **30 000 б. (ЛО + личная СПП)**.

21.1.7. Эксклюзивную золотую звезду **«Изумрудную звезду продаж»** с бриллиантом и изумрудами получают дистрибьюторы, получившие **«Бриллиантовую звезду продаж»**, при накоплении в течение следующего года суммарного объема **40 000 б. (ЛО + личная СПП)**.

21.2. «Премия роста» (см. рис. 5)

Для людей амбициозных, нацеленных на быстрое развитие серьезного бизнеса и получение высоких доходов, компания предлагает дополнительные возможности. Уже с первых шагов в новом деле дистрибьюторы могут получать дополнительные вознаграждения к своему бонусу по МП. Условия получения **«Премии роста»** действуют только для **впервые зарегистрированных дистрибьюторов**. Когда дистрибьютор выполняет условия **в установленные сроки** (или даже ранее), компания его отмечает и награждает **«Премией роста»**.

21.2.1. Когда дистрибьютор становится **Старшим Консультантом в течение 4 месяцев** с момента регистрации с совокупным СО=2000 баллов, при этом в последний месяц его СО=1000 б., в предпоследний 500 б., то он получает **«Премию роста» — презентационный набор: «Лаоджан» + «Лаоли» + «Маточное молочко» + «Царь-витамин» + з/паста + презентёр**.

21.2.2. Если дистрибьютор становится **Мастером за 5 месяцев** с момента регистрации и затем удерживает квалификацию в течение 3-х месяцев (с учетом месяца входа в квалификацию), то он получает «Премия роста» — 10 000 руб.

21.2.3. Если дистрибьютор входит в квалификацию **Менеджера за 7 месяцев** и удерживает квалификацию по условиям входа в течение 3-х месяцев (с учетом месяца входа), то он получает «Премия роста» — 30 000 руб.

21.2.4. Если дистрибьютор входит в квалификацию **Директора в течение 9 месяцев** с момента регистрации в компании и 3 месяца удерживает ее по условиям входа (с учетом месяца входа), то компания наградит его «Премией роста» в 90 000 руб.

Примечание. При достижении квалификаций ранее установленного срока денежные «Премии роста» от Мастера до Директора не суммируются. Выплачивается премия максимальной величины из достигнутых. Презентационный набор выдается в любом случае.

21.3. Премия «Новый старт» (см. рис. 6)

Для поощрения активности партнеров, заключивших Соглашение с корпорацией «Ли Вест» более 12 месяцев назад, разработана уникальная программа «Новый старт»!

В зачет соискателя на премию «Новый старт» учитывается новый товарооборот **новых постоянных покупателей и дистрибьюторов, подписанных в первое поколение**, а также товарооборот их структур (СОн).

Стартом для подсчета нового товарооборота считается **первый месяц**, в котором выполнена минимальная граница **СОн в 200 баллов**. ЛО соискателя в СОн **не учитывается**.

21.3.1. Если с момента старта к **4-му месяцу** (или ранее) дистрибьютор имеет не менее **двух активных Консультантов в I поколении** и **суммарный СОн = 2000 б.** в пределах четырех поколений (при этом **новый товарооборот в предпоследний месяц — 500 баллов, в последний — 1000 баллов**), то он получает премию «Новый старт» — презентационный набор: «Лаоджан» + «Лаоли» + «Маточное молочко» + «Царь-витамин» + з/паста + презентёр.

21.3.2. Если на **5-й месяц (или ранее)** с момента старта дистрибьютор имеет не менее трёх новых активных Консультантов в I поколении, вышел на ежемесячный **СОн = 2000 б.** в пределах шести поколений и **удержал** его ещё два месяца (при этом имеет **новый структурный объем самой активной ветки не больше чем 60%**, то он получает премию «Новый старт» — 10 000 руб.

21.3.3. Если на **7-й месяц (или ранее)** с момента старта дистрибьютор «вырастил» не менее двух Мастеров в I поколении, вышел на **ежемесячный СОн = 5 000 б.** в пределах шести поколений и **удержал** его ещё два месяца, то он получает премию «Новый старт» — 30 000 руб.

21.3.4. Если на **9-й месяц (или ранее)** с момента старта дистрибьютор «вырастил» не менее 2 Менеджеров или 4 Мастеров в I поколении, вышел на **ежемесячный СОн = 12 000 б.** в пределах семи поколений и **удержал** это условие ещё два месяца, то он получает премию «Новый старт» — 90 000 руб.

Примечание.

- График роста рассчитан на 11 месяцев. Двенадцатый месяц — месяц отдыха. По истечении 12 месяцев партнер компании может снова участвовать в программе «Новый старт».
- При выполнении правил программы «Новый старт» ранее установленного срока денежные премии не суммируются. Выплачивается премия максимальной величины из достигнутых. Презентационный набор выдается в любом случае.
- В программе «Новый старт» не могут принимать участие руководители и сотрудники ИСЦ, а также их родственники первой и второй линий — дети, супруги, родители, внуки, братья и сестры.

21.4. «Премия за нового Директора» (см. рис. 4)

Дистрибьютор в квалификации **Директора** и выше получает премию **35 000 руб.**, когда в его первом поколении появляется новый Директор.

Примечание. Для получения премии за Директора необходимо соблюдение баланса плеч 70/30 (доля основной активной ветки не должна превышать 70%).

21.5. «Лидерский бонус»

На второй и третьей лидерских ступенях вводится «Лидерский бонус».

«Лидерский бонус» выплачивается дистрибьюторам на **второй лидерской ступени** с личных объемов дистрибьюторов **девятого поколения** при условии закрытия максимально достигнутой квалификации по правилам входа (с учетом взаимозаменяемости квалификаций).

Для разных квалификаций разный процент выплат:

Серебряный Директор — 1 %

Золотой Директор — 2 %

Платиновый Директор — 3 %

Бриллиантовый Директор — 4 %

«Лидерский бонус» выплачивается дистрибьюторам на **третьей лидерской ступени** с личных объемов дистрибьюторов **девятого поколения** при условии закрытия максимально достигнутой квалификации по правилам входа (**без учета** взаимозаменяемости квалификаций).

Для разных квалификаций разный процент выплат:

- Президент-директор – 5 %**
- Региональный Президент-директор – 6 %**
- Национальный Президент-директор – 7 %**

21.6. «Бонус стабильности» (см. рис. 7)

Бонус предназначен для поощрения дистрибьюторов, показавших исключительные организаторские способности в построении стабильной развитой сети дистрибьюторов. Право на получение бонуса имеют дистрибьюторы, начиная **со статуса Золотого Директора**.

Бонус стабильности выплачивается при стабильном удержании квалификации. Размер бонуса стабильности зависит от выполнения конкретных условий для каждой квалификации 2 лидерской ступени.

21.6.1. Размер бонуса стабильности **Золотого Директора – 150 000 руб.**

В течение **6 месяцев** у **Золотого Директора** должно быть:

1. В первом поколении **4 Директора** или **2 Серебряных Директора** (возможна взаимозаменяемость 1 Серебряного Директора на 2 Директоров).
2. Стабильный товарооборот в пределах **CO8=72 000 б.**, т. е. накопленный объем в **CO8 за шесть месяцев** должен быть не менее **432 000 баллов**.
3. Соблюдение баланса плеч **70/30** (доля основной активной ветки не должна превышать 70%).

21.6.2. Размер бонуса стабильности **Платинового Директора – 220 000 руб.**

В течение **6 месяцев** у **Платинового Директора** должно быть:

1. В первом поколении **6 Директоров** или **3 Серебряных Директора** (возможна взаимозаменяемость 1 Серебряного Директора на 2 Директоров).
2. Стабильный товарооборот в пределах **CO8=108 000 б.**, т. е. накопленный объем в **CO8 за шесть месяцев** должен быть не менее **648 000 баллов**.
3. Соблюдение баланса плеч **70/30** (доля основной активной ветки не должна превышать 70%).

21.6.3. Размер бонуса стабильности **Бриллиантового Директора – 300 000 руб.**

В течение **6 месяцев** у **Бриллиантового Директора** должно быть:

1. В первом поколении **8 Директоров** или **4 Серебряных Директора** (возможна взаимозаменяемость 1 Серебряного Директора на 2 Директоров).
2. Стабильный товарооборот в пределах **CO8=144 000 б.**, т. е. накопленный объем в **CO8 за шесть месяцев** должен быть не менее **864 000 баллов**.
3. Соблюдение баланса плеч **70/30** (доля основной активной ветки не должна превышать 70%).

22. Компрессия простая

Простая компрессия – это механизм сжатия поколений дистрибьюторской структуры на момент расчета бонусов (комиссионных) для того, чтобы осуществить все полагающиеся выплаты в сеть дистрибьюторов. Такой механизм расчетов (с компрессией) позволяет активным дистрибьюторам получать дополнительные прибыли за счет нераспределенных комиссионных, поднимающихся из глубины поколений своей структуры.

Механизм простой компрессии рассмотрим на примере структуры дистрибьютора **Я**, который имеет квалификацию Директора. Директор **Я** выполнил свой минимальный месячный ЛО = 50 б. В примере неактивные дистрибьюторы **В** и **Д** на момент расчета становятся «прозрачными», и их поколения «сжимаются». Нижерасположенные активные дистрибьюторы для расчета бонусов «подтягиваются» вверх вместе с нижними поколениями под активного лидера (спонсора).

Спонсор Я 50 б. +

5% – I – А 50 б. +

5% – II – Б 50 б. +

5% – III – В 20 б. –

5% – IV – Г 50 б. +

6% – V – Д 30 б. –

6% – VI – Е 50 б. +

6% – VII – Ж 50 б. +

7% – VIII – З 50 б. +

0% – IX – И 50 б. +

0% – X – К 50 б. +



**Структура для расчета будет
выглядеть следующим образом:**

А 50 б. +

Б 50 б. +

В 20 б. — **Г** 50 б. +

Д 30 б. — **Е** 50 б. +

Ж 50 б. +

З 50 б. +

И 50 б. +

К 50 б. +



В результате активный дистрибьютор **Г** (он выполнил 50 баллов) становится под спонсора **Б**, а активный дистрибьютор **Е** — под спонсора **Г**.

В результате этого спонсор **Я** получит дополнительные выплаты с дистрибьюторов **И** и **К**, так как они «подтянутся» для расчета в 7-е и 8-е поколения соответственно.

Примечание.

Простая компрессия применяется в программах вознаграждения «План 90» и «Авторский гонорар» только для расчета комиссионных. Перемещенные из глубины активные дистрибьюторы вышестоящего спонсора не квалифицируются.

23. Компрессия динамическая.

Используется во второй части маркетинг-плана — «Авторском гонораре».

Динамическая компрессия — более эффективный, нежели простая компрессия, механизм расчета выплат в сеть заявленных компанией комиссионных от оптового товарооборота.

При динамической компрессии при расчете выплат дополнительно учитываются не только активность дистрибьютора, но и его квалификация. Динамическая компрессия применяется в программе вознаграждения «Авторский гонорар» только для расчета комиссионных. Расчет динамической компрессии производится компьютерной программой. Из-за сложности расчета пример здесь не приводится. Более подробно с механизмом динамической компрессии можно ознакомиться на лидерских школах.

24. Особенности и преимущества Маркетинг-плана «Ли Вест»

Подводя итог подробного описания Маркетинг-плана компании «Ли Вест», остановимся на главных особенностях и преимуществах.

Компенсационный план для дистрибьюторов разработан с учетом современных тенденций международного сетевого бизнеса. В нем учтены и потребительские принципы, и принципы развития долгосрочного бизнеса. В нем есть демократичность и максимально возможная открытость для учета и контроля своего бизнеса. Сочетание простоты входа в бизнес с соблюдением простых правил дистрибуции дает возможность заниматься этим бизнесом каждому, кому интересно собственное здоровье и здоровье своего кошелька. Честное вознаграждение за совершенную работу и щедрое дополнительное поощрение целеустремленных бизнесменов ставят маркетинг-план компании «Ли Вест» в разряд самых прогрессивных и устойчивых. Итак, коротко о главном:

1. Легкий доступ к сотрудничеству с компанией, всего около **500 руб.** Каждый человек может выбрать для себя то, что его более устраивает: стать постоянным покупателем продукции со **скидкой 28%** или заняться делом, приносящим дополнительный доход (а может, сделать сотрудничество с компанией «Ли Вест» основным источником своих доходов). Разница лишь в том, какую форму документов надо заполнить: Анкету постоянного покупателя или Соглашение/Заявление независимого дистрибьютора. В любой момент постоянный покупатель имеет возможность начать заниматься бизнесом — заключить дистрибьюторское Соглашение с компанией, выполнив условия входа.

2. Минимальный личный объем закупок (ЛО). Дистрибьютор, мотивированный на развитие своего бизнеса и получение дохода от построенной им сбытовой организации (структуры дистрибьюторов), ежемесячно подтверждает свою деловую активность личными закупками в размере **50 баллов (около 2550 руб.)**. Данная сумма примерно соответствует потребности семьи из 2–3 человек в профилактическом использовании продукции здоровья.

3. Маркетинг-план легко просчитывается на калькуляторе. Если дистрибьютор хорошо знает и понимает маркетинг-план компании, то он с легкостью может подсчитать уровень доходов от развитой им структуры дистрибьюторов и СПП. Более того, он может спланировать объем своих активных действий для получения желаемого постоянного длительного дохода от структуры.

4. Компания выплачивает в сеть до 45% с товарооборота в базовых ценах (балловый эквивалент). Эти выплаты делятся между участниками дистри-

буции согласно развитию их сбытовой структуры и квалификации. Каждому дистрибьютору выплачиваются **конкретные фиксированные проценты (от 5 до 20%)** с товарооборота определенного поколения сбытовой структуры. Доход дистрибьютора зависит от ширины (количество его личных партнеров в первом поколении не ограничено) и глубины его сбытовой структуры. Глубина поколений, с которых дистрибьютор получает доход, зависит от его дистрибьюторской квалификации (от 4-х до 8 поколений).

5. Повышенная заинтересованность дистрибьютора с первых шагов:

- на начальном этапе бизнеса (в «Плане 90») бонус **со своего личного объема закупок дистрибьютора (ЛО) составляет 10%** с превышения 50 баллов. А у обученного дистрибьютора в «Авторском гонораре» бонус с личного объема закупок (ЛО) **увеличивается до 20 %** с превышения 50 б.
- **с покупок постоянных покупателей, приглашенных лично, дистрибьютор получает 20% баллового товарооборота.** С покупок постоянных покупателей, приглашенных партнерами, дистрибьютор имеет 5% вплоть **до 4-го** поколения
- **высокая мотивация спонсировать новичков:** по «Плану 90» спонсор получает повышенные выплаты с ЛО вновь подписанных партнеров-дистрибьюторов. Первые 3 месяца («План 90») после подписания нового партнера в 1 поколение **спонсор получает с его ЛО 20%.** С личных объемов ЛО новых дистрибьюторов 2-го и 3-го Поколения по «Плану 90» **спонсор получает 10%.**

6. Высокая заинтересованность дистрибьютора-спонсора в «Авторском гонораре»:

- **развивать глубину**, так как с обученной структуры в «Авторском гонораре» происходит **увеличение % выплат в глубину поколений с 5 до 7%.** В глубине структуры больше дистрибьюторов и, соответственно, всегда **большой объем товарооборота!** И с этого **большого объема компания выплачивает большие выплаты!**
- **работать с 1-м Поколением** — рост квалификации дистрибьютора-спонсора напрямую зависит от квалификаций его партнеров 1-го поколения;
- вышесказанное дает моральную поддержку и **возможность дистрибьютору обращаться за помощью** к спонсору не только первого, а и более высоких уровней.

7. Наличие Структуры Постоянных Покупателей (СПП) дает дистрибьютору дополнительные возможности:

- **гибкость в работе с клиентом и потенциальным партнером.** Можно предложить **на выбор** разные пути сотрудничества с компанией «Ли Вест»;
- СПП — это мощный инструмент для **быстрого заработка** и развития разветвленной сбытовой структуры (бонус с СПП **от 5% до 20%**).

8. Отсутствие возможности «обгона» или «отрыва нижней структуры». В этом проявляется **демократичность** маркетинг-плана компании «Ли Вест». Дистрибьютор получает **гарантированный % выплат** с товарооборота нижних поколений. Количество поколений, с которых он получает выплаты, зависит только от его квалификации по условиям МП. И при этом квалификация нижерасположенного дистрибьютора **может быть выше** вышестоящего спонсора.

Например: дистрибьютор в квалификации «Консультант» имеет в первом поколении партнера-дистрибьютора в квалификации «Директор». В разных маркетинг-планах при такой ситуации происходит так называемый «отрыв структуры». И директорская структура выходит из-под контроля спонсора, имеющего более низкую (или даже такую же) квалификацию. Эта структура не квалифицирует спонсора, а спонсор не получает в таком случае никакого вознаграждения со структуры Директора. Только не в нашем случае! Консультант получит вознаграждение в пределах правил, предусмотренных нашим маркетинг-планом. Он получит 5% с товарооборота 4-х поколений директорской структуры!!! И это справедливо! Ведь именно при его участии Директор в свое время подписал Соглашение независимого дистрибьютора, и **Консультант заслуженно получает бонус в пределах той квалификации, которую имеет!**

9. Наличие простой и динамической компрессии обеспечивает максимально возможные выплаты дистрибьюторам из глубины. Это происходит за счет **сжатия неактивных дистрибьюторов** и за счет **подъема из глубины невыплаченных процентов** к дистрибьюторам с более высокой квалификацией, начиная с квалификации Мастера.

10. Для достижения высоких квалификационных рангов **достаточно иметь всего 2-х квалифицированных партнеров-дистрибьюторов** в 1-м поколении. В то же время **нет никаких ограничений на расширение партнеров в первом поколении** и построение новых параллельных веток своего бизнеса, что сделает его более устойчивым и прибыльным.

11. Система дополнительной мотивации предназначена для поощрения дистрибьюторов компании, достигших успехов в своем бизнесе.

- Дистрибьюторы, преуспевшие в личных продажах продукции и в развитии личной Структуры постоянных покупателей, награждаются престижными знаками **«Звезда продаж»**, изготовленными из драгоценных металлов с бриллиантами.
- По мере продвижения по карьерной лестнице, от Консультанта до руководителя структуры (Менеджер, Директор и выше), дистрибьютор премируется различными подарками (фотокамерами и нетбуками) и денежными премиями от **35000 руб. до 350000 руб.**

- Менеджеры проходят статусное обучение в резиденции компании на Алтае.
- **Скорость продвижения** по карьерной лестнице («Премия роста») премируется дополнительно презентационными подарками и денежными премиями от **10000 руб. до 90000 руб.** Чем выше достижение, тем весомее премия!
- Активность дистрибьюторов, заключивших Соглашение с корпорацией «Ли Вест» более 12 месяцев назад, поощряется уникальной премией **«Новый старт»!**
- Дистрибьюторам на **второй и третьей** лидерских ступенях выплачивается **«Лидерский бонус»** с **личных объемов** дистрибьюторов **девятого поколения** при условии закрытия максимально достигнутой квалификации по правилам входа. Для разных квалификаций разный процент выплат, **от 1% до 7%.**
- Особая премия для лидеров в статусе «Директор» — это премия **за появление нового Директора** среди личных партнеров. Эта премия составляет 35000 руб.
- Для лидеров, показавших исключительные организаторские способности в построении стабильной развитой структуры, действует **Бонус Стабильности**. Бонус Стабильности выплачивается раз в 6 месяцев Директорам, достигшим ранга Золотой Директор и выше в размере от **150000 руб. до 300000 руб.**
- Ежегодно компания объявляет **промоушны (акции и соревнования)**, победители которых гарантированно **получают ценные призы.**
- **Победители гран-промоушна награждаются** незабываемыми **путешествиями** с компанией «Ли Вест».

12. Гармоничное сочетание всех трех частей МП (СПП, «План 90» и «Авторский гонорар») дает дистрибьютору «Ли Вест» возможность построения **устойчивого саморазвивающегося** бизнеса на долгие годы (стабильный денежный поток). Для этого необходимо запустить процесс дублирования, соблюдая принцип «Делай как я!» Делай сам, обучи партнера и помоги ему обучить его партнеров!

Итак, вы познакомились с Маркетинг-планом компании «Ли Вест» и теперь можете начать работу по организации и развитию собственного бизнеса. Создание своей структуры дистрибьюторов обеспечит вам в скором времени возможность карьерного роста и многократного увеличения ваших доходов!

Мы живем в постоянно изменяющемся мире. Все изменения и дополнения, возникающие по мере развития компании, будут открывать для дистрибьюторов новые горизонты и возможности.

VI. Положение о церемонии признания партнеров корпорации «Ли Вест»

Церемония признания лучших партнеров корпорации «Ли Вест» проводится по итогам года работы призовых программ на главном мероприятии — Конференции в Новосибирске или других городах проведения праздника. Годовым промежутком считается время от одной Конференции до следующей.

Церемония признания — это один из важных моментов в ежегодных Конференциях корпорации «Ли Вест».

Настоящее Положение определяет порядок и процедуру награждения победителей призовых программ и является неотъемлемой частью «Свода правил дистрибьюторской деятельности в компании «Ли Вест». Условия участия в программах описаны в Маркетинг-плане корпорации и в специализированных изданиях «Призовые программы» на текущий год.

6.1. Цели и задачи церемонии признания

Церемония признания проводится с целью поощрения активных партнёров, признания их вклада в развитие корпорации. Кроме того, церемония признания призвана быть мотивирующим фактором как для самого победителя, так и для всех партнеров компании, присутствующих на церемонии.

6.2. Программа «Карьерная лестница успеха»

Карьера и признание — важная часть деятельности партнера корпорации «Ли Вест». Каждая ступенька на лестнице успеха открывает новые возможности, новый уровень дохода и профессионального роста. В награду — ценные подарки, признание и поздравления на годовом корпоративном мероприятии «Ли Вест» во время церемонии признания.

- На главную сцену приглашаются все партнеры, присутствующие на **Конференции**, имеющие ранг «**Старший Консультант**» и выше, повысившие свою квалификацию за прошедший год.
- Знаки отличия и подарки за достижение квалификаций «**Мастер**» и «**Менеджер**» вручаются в течение года на региональных мероприятиях или в ИСЦ по месту обслуживания дистрибьюторов (при отсутствии по уважительной причине на региональных мероприятиях). На **Конференции** вручаются памятные подарки — сувениры с символикой **корпорации** и наборы продукции.

- Вручение статусных знаков отличия с ранга «**Директор**» и выше проходит только на годовых **Конференциях** корпорации «Ли Вест». При отсутствии на Конференции статусный знак отличия не вручается.
- Статусные подарки за достижение квалификации «**Директор**» вручаются в месяц закрытия квалификации.
- Посещение Конференции дистрибьюторами в ранге «**Директор**» и выше обязательно!

6.3. «Премия роста» и премия «Новый старт»

Программа «Премия роста» предназначена для новых партнеров корпорации «Ли Вест»: амбициозных, стремительных и нацеленных на быстрое развитие серьезного бизнеса!

Премия «Новый старт» предназначена для поощрения активности партнеров, заключивших Соглашение с корпорацией «Ли Вест» более 12 месяцев назад.

Призы — наборы продукции корпорации «Ли Вест» и денежные премии до 90 тыс. рублей.

- На главную сцену приглашаются все партнеры, присутствующие на Конференции, получившие «Премия роста» и премию «Новый старт» в прошедшем году.
- Денежные призы и наборы продукции выдаются в месяц получения премии.
- На Конференции обладателям «Премии роста» и премии «Новый старт» вручаются памятные подарки — сувениры с символикой корпорации и наборы продукции.

6.4. Программа «Звезда продаж»

Эффективная и успешная работа на прямых продажах важна для корпорации. Высокие доходы и благодарность покупателей — успех любого бизнеса.

Высшая награда — ювелирные украшения «Звезда продаж» из золота с бриллиантами, сапфирами и изумрудами.

- На главную сцену приглашаются все партнеры, получившие знаки отличия «**Звезда продаж**» в прошедшем году, и присутствующие на **Конференции**.

- «Мастера продаж» и «Серебряные звезды продаж» награждаются в течение года на региональных событиях или в информационно-сервисном центре своего города (при отсутствии по уважительной причине на региональных мероприятиях).
- Обладатели знаков отличия «Золотая звезда продаж», «Платиновая звезда продаж», «Бриллиантовая звезда продаж», «Сапфировая звезда продаж» и «Изумрудная звезда продаж» награждаются на Конференции или на региональных мероприятиях в ИСЦ по месту обслуживания дистрибьюторов (при отсутствии по уважительной причине на Конференции).

6.5. Программа «Зажги звезду»

Программа рассчитана для партнеров, активно работающих со своей первой линией.

Подарки — сувенирная продукция с корпоративной символикой и высшие статусные призы: видеокамеры, планшетные компьютеры и коммуникаторы, инкрустированные кристаллами Swarovski.

- Высшие призы программы «Зажги звезду» — DVD-плееры, электронные книги, видеокамеры, планшетные компьютеры и коммуникаторы — вручаются лично победителям на сцене во время церемонии признания.
- Прочие призы программы «Зажги звезду» вручаются в дни проведения Конференции победителям лично или во время проведения региональных мероприятий.

6.6. Программа «Путешествия с «Ли Вест»

С момента основания компания «Ли Вест» почтительно относится к успеху своих партнёров, награждая самых активных незабываемыми путешествиями.

- Объявление итогов краткосрочных промоушнов («Усадьба «Лузарина» и пр.) осуществляется посредством информационных рассылок, на официальном сайте корпорации в сети Интернет и в периодической литературе на дату окончания промо.
- На главную сцену приглашаются все партнеры, присутствующие на Конференции, победившие в программе «Путешествия с «Ли Вест».
- Победителям краткосрочных промоушнов на Конференции вручаются памятные подарки — сувениры с символикой корпорации.
- Сертификаты на участие в путешествиях по результатам соревнований года вручаются только на Конференции лично победителю.

6.7. Номинация «Особый вклад в развитие компании «Ли Вест»

Самая почетная номинация, завершающая церемонию признания лучших партнеров компании. В ней участвуют партнеры, коллеги, лидеры, которые имеют самые высокие результаты в своей работе! Они проводят большую работу по продвижению продукции традиционной китайской медицины, делая ее популярной, доступной и широко признанной в России и за ее пределами.

Элитный приз номинации «За особый вклад в развитие компании» — хрустальный кубок «Ли Вест».

- Победителям номинации текущего года хрустальный кубок вручает президент компании «Ли Вест» на сцене во время Конференции.
- На главную сцену приглашаются все лауреаты номинации «За особый вклад...» прошедших лет, присутствующие на Конференции, для вручения памятных подарков — сувениров с символикой корпорации.

VII. Региональная политика компании «Ли Вест»

7.1. Общее положение о Региональной политике компании «Ли Вест»

Региональная политика является неотъемлемой частью стратегии компании «Ли Вест».

Региональная политика обеспечивает реализацию основной цели компании «Ли Вест» — построение разветвленной сети дистрибьюции на территории России и всех стран присутствия компании.

Для этого создан единый алгоритм открытия информационно-сервисных центров (ИСЦ) на всей территории присутствия компании «Ли Вест».

Разработана универсальная схема взаимодействия между центральным офисом компании «Ли Вест» и ИСЦ разных категорий, оптовиками и дистрибьюторами, введено понятие единой региональной цены, создана единая система скидок, предоставляемых ИСЦ.

7.2. Положение об ИСЦ

Информационно-сервисные центры (ИСЦ) являются партнерами компании и носителями бренда «Ли Вест».

ИСЦ призваны создавать позитивное отношение людей к идее профилактики заболеваний и сохранения здоровья с помощью концепции соединения древнейших восточных традиций и технологий (продукции здоровья и долголетия) с современным мировоззрением через использование продукции компании «Ли Вест».

ИСЦ создаются на территории России и стран присутствия компании для обеспечения дистрибьюторов компании «Ли Вест» продукцией, информационной и методической поддержки и создания необходимых условий для обучения и развития дистрибьюторских структур в регионах.

Позитивный настрой, внимание к человеку, высокая культура общения, соблюдение морально-этических норм, принятых в компании, — неотъемлемые качества ИСЦ компании «Ли Вест».

ИСЦ всех категорий должны соответствовать техническим и формальным требованиям компании «Ли Вест» и обеспечивать четкое взаимодействие между компанией и дистрибьюторами.

7.3. Структура информационно-сервисных центров

- Центральный офис компании (г. Новосибирск)
- Региональные информационно-сервисные центры
- Информационно-сервисные центры высшей категории
- Информационно-сервисные центры

7.4. Для того чтобы открыть ИСЦ, соискатель должен подать заявление в Отдел развития (ОР) компании «Ли Вест» на открытие и регистрацию ИСЦ и выполнить необходимые требования.

Телефон: 8 (383) 218-87-98

Факс: 8 (383) 212-50-55

E-mail: advance@liwest.ru

7.5. Положение об оптовиках

Оптовик — это дистрибьютор, который одновременно закупает продукт у компании или РИСЦ (или ближайшего ИСЦ) для обеспечения товаром и развития структуры дистрибьюторов в конкретном регионе.

Для того чтобы получить статус оптовика, необходимо подать заявку в РИСЦ (или ИСЦ) на получение статуса оптовика с указанием цели и места закупа (оптовый склад Новосибирска, Москвы или территориальный ИСЦ) и количества продукта.

С полным содержанием документа «Региональная политика компании «Ли Вест» соискатель на право открытия ИСЦ может ознакомиться по запросу в Отдел развития (ОР) компании «Ли Вест».

Примечание: компания «Ли Вест», учитывая особенности ведения сетевого бизнеса и основываясь на изучении потребностей изменяющегося рынка, оставляет за собой право изменять положения «Региональной политики компании «Ли Вест» по своему усмотрению. Компания обязуется все изменения и дополнения своевременно доводить до сведения дистрибьюторов.

VIII. Ответственность за нарушение настоящих правил и обязанностей дистрибьютора

8.1. Меры воздействия.

Общее положение

Компания создает и обеспечивает все необходимые условия для своих дистрибьюторов, но если компании становится известным факт нарушения одного из положений правил Этического кодекса, то она имеет право на свое усмотрение, в зависимости от степени нарушения, применить к дистрибьютору следующие санкции:

8.1.1. Приостановить деятельность дистрибьютора на некоторое время (на усмотрение компании):

- дистрибьютор теряет права на все привилегии деятельности без исключения и не имеет прав на подписание новых дистрибьюторов;
- дистрибьютор лишается права на закупку и получение комиссионных.

Компания уведомляет дистрибьютора-нарушителя, а также трех его вышестоящих спонсоров о нарушениях правил поведения и этики компании любым доступным способом: письмом по почте, по электронной почте, нарочным, смс-сообщением. В течение 10 дней с момента получения уведомления дистрибьютор должен связаться с компанией для прояснения ситуации.

8.1.2. В одностороннем порядке расторгнуть Заявление/Соглашение с дистрибьютором и аннулировать его дистрибьюторское место (ID) без каких-либо компенсаций.

Компания уведомляет дистрибьютора о расторжении Соглашения любым доступным способом: письмом по почте, по электронной почте, нарочным, смс-сообщением, высылаемым на последний указанный в официальном документе адрес. Дистрибьюторское место (ID) считается аннулированным с даты уведомления. Причины, повлекшие за собой расторжение Соглашения, также оговариваются в уведомлении.

8.2. Нарушения положений статьи 5.1.13. «Публикации в средствах массовой информации, реклама, использование зарегистрированных наименований, фирменных знаков компании «Ли Вест». Компания имеет право применить следующие санкции:

- лишить права использовать наименования и фирменные знаки компании «Ли Вест» в своих самостоятельно выпускаемых информационных материалах;
- взыскать компенсацию за злоупотребление фирменными знаками и символами компании «Ли Вест» в установленном законом порядке;
- в одностороннем порядке расторгнуть Заявление/Соглашение с дистрибьютором и аннулировать его дистрибьюторское место (ID).

8.3. Переподписание

Если компании становится известным, что дистрибьютор подписал второе Заявление/Соглашение во время действия уже зарегистрированного идентификационного номера дистрибьютора (ID) и подписывает дистрибьюторов под это новое Заявление/Соглашение, то компания имеет право применить следующие санкции к этому дистрибьютору:

- аннулировать второе Заявление/Соглашение;
- перенести его группу дистрибьюторов и Постоянных покупателей, а также их закупки в текущем месяце из-под второго подписанного Заявления/Соглашения под первый, ранее зарегистрированный идентификационный номер дистрибьютора (ID);
- приостановить действие Соглашения перепопавшегося дистрибьютора сроком от одного до нескольких месяцев;
- приостановить действие Соглашения спонсора, перепопавшего дистрибьютора, сроком от одного до нескольких месяцев, а при повторении фактов перепопавания дистрибьюторов компания вправе терминировать идентификационный номер (ID) этого спонсора.

8.4. Аннулирование Заявления/ Соглашения или дистрибьюторского места (ID) третьими лицами без согласия дистрибьютора

Правила компании строго запрещают дистрибьюторам, руководителям ИСЦ аннулировать Заявление/Соглашение кандидата или подавать заявление на прекращение деятельности от име-

ни другого дистрибьютора без его согласия. Если компании становится известным факт нарушения этого правила, то она оставляет за собой право применить к дистрибьютору соответствующие санкции:

- приостановить деятельность дистрибьютора (ID), самовольно аннулировавшего Заявление/Соглашение другого дистрибьютора, сроком от одного до нескольких месяцев, а при повторении подобных фактов компания вправе terminate идентификационный номер (ID) нарушителя без права заключения им нового Заявления/Соглашения.

8.5. Осуществление деятельности в других компаниях MLM

Если компанией «Ли Вест» установлен факт того, что:

8.5.1. дистрибьютор в рамках своей маркетинговой (консультационной) деятельности занимается коммерческой деятельностью, которая составляет конкуренцию компании «Ли Вест», в частности:

- публично рекламирует и распространяет продукцию других компаний сетевого маркетинга на территории офисов и на мероприятиях компании «Ли Вест»,

- активно занимается рекрутингом в пользу других сетевых компаний, используя информационное поле и ресурсы сети компании «Ли Вест»,
- занимается дискредитацией лидеров и компании «Ли Вест»,
- разрушает дистрибьюторские сети,
- занимается какой-либо нелегальной коммерческой или другой деятельностью, дискредитирующей компанию «Ли Вест», компания вправе потребовать от дистрибьютора объяснений по факту нарушения и приостановить действие Соглашения дистрибьютора сроком от одного до нескольких месяцев, а также terminate идентификационный номер (ID) нарушителя без права заключения им нового Заявления/Соглашения;

8.5.2. дистрибьютор в ранге «Менеджер» (или выше) имеет дистрибьюторский договор с какой-либо другой сетевой компанией, а также продвигает продукцию, бизнес и занимается рекрутингом в пользу других сетевых компаний, то компания вправе потребовать объяснений от дистрибьютора по факту нарушения и при подтверждении некорректного поведения дистрибьютора вправе terminate идентификационный номер (ID) нарушителя без права заключения им нового Заявления/Соглашения.

Ваш консультант: _____

СОДЕРЖАНИЕ

I. Миссия компании «Ли Вест».....	1
II. Этический кодекс дистрибьюторов компании «Ли Вест».....	1
III. Права дистрибьютора компании «Ли Вест».....	2
IV. Обязанности дистрибьютора компании «Ли Вест».....	3
V. Правила и процедуры в компании «Ли Вест».....	4
Маркетинг-план компании «Ли Вест».....	8
1. Процедура заключения дистрибьюторского соглашения с компанией.....	8
2. Заявление/Соглашение независимого дистрибьютора.....	8
3. Дисконтная карта дистрибьютора.....	8
4. Дистрибьютор.....	8
5. Активный дистрибьютор.....	9
6. Баллы.....	9
7. Минимальный объем ежемесячных личных закупок активного дистрибьютора.....	9
8. Дистрибьютор-потребитель.....	9
9. Бонус (возвратная скидка).....	10
10. Постоянный покупатель.....	10
11. Бонус за Личный объем.....	11
12. Спонсорство.....	11
13. Поколения	12
14. Сбытовая структура.....	12
15. Структурный объем.....	12
16. Общий структурный объем (ОСО).....	13
17. Структура постоянных покупателей (СПП).....	13
18. «План 90».....	13
19. «Авторский гонорар».....	14
20. Карьерная лестница. Квалификации дистрибьюторов в компании «Ли Вест».....	15
21. Система признания и дополнительного поощрения дистрибьюторов. Премии.....	21
22. Компрессия простая.....	23
23. Компрессия динамическая.....	24
24. Особенности и преимущества Маркетинг-плана «Ли Вест».....	25
VI. Положение о церемонии признания партнеров корпорации «Ли Вест».....	27
VII. Региональная политика компании «Ли Вест».....	29
VIII. Ответственность за нарушение настоящих правил и обязанностей дистрибьютора.....	30



www.liwest.ru

Ваш консультант: _____
