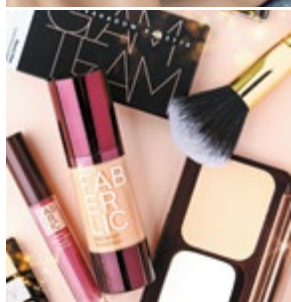




MARKETING-TERV

FABERLIC



Kedves Barátaink!

Örülünk, hogy csatlakoztak a Faberlic-hez. Cégünk egy nagy orosz gyártó: kozmetikumok, parfümök, háztartási cikkek és egészségmegőrző termékek, gyermek és felnőtt ruházat, és egyéb érdekes és minőségi termékek.

Mostantól minden szükségeset megvásárolhat nálunk saját részre és családjának a választékunkból.

De ez még messze nem minden. A Faberlic az egyik elismert vezető a közvetlen értékesítési piacon.

Összehozzuk az embereket, akik társaságunknál pénzt keresnek, és meg akarják tanulni, hogyan kell még többet keresni. Hogyan? A Faberlic marketingtervének ismerete alapján.

•Megtetszettek a termékeink minősége, és továbbra is szeretné kedvezményesen megvásárolni kedvenc termékeit? A marketing terv elmondja, hogyan lehet még többet megtakarítani.

•Szeretne extra jövedelmet szerezni szabadidejében főállása mellett azáltal, hogy termékeket kínál barátainak? Ismerve a marketing tervet, Ön ezt meg tudja csinálni hatékonyabban.

•Vagy talán saját vállalkozást szeretne létrehozni, amelyet hátra hagyhat örököseinek? Ezt nem tudja megtenni a marketing terv ismerete nélkül!

Lehetőség van arra, hogy kedvezményesen vásároljon termékeket magának, értékesítési bevételt szerezzen, vagy önálló üzletet építsen ki a társasággal együttműködve - bármelyik módszert választja magának, annak tagadhatatlan előnyei vannak. Ezt elmondjuk Önnek.

TARTALOM



- 4** Alapfogalmak és kifejezések marketing tervben
- 6** Nemzetközi üzletépítés a Faberlic-kel partnerségben
- 8** Tanácsadó alap keresete: /Forgalmi kedvezmény, Igazgatói bónuszok/
- 14** További bónuszok /Minősítési bónusz, Gyors start bónusz, Stabilitási bónusz, Fejlesztési bónusz, Anyasági és örökbefogadási bónusz/
- 18** A Faberlic sikerlétrája

A marketing terv ALAPFOGALMAI

MENTOR –

aki elmondta Önnek a Faberlic-ről, és meghívta Önt, hogy működjön együtt a társasággal hogy minden Faberlic terméket

NYILVÁNTARTÁSI SZÁM –

a számítógépes rendszer automatikusan hozzárendeli Önhöz közvetlenül a cégnél történő regisztráció után. Ez egyben a felhasználóneve is a Személyes irodába való belépéshez a faberlic.com honlapon

ELSZÁMOLÁSI IDŐSZAK – egy katalógus érvényességi ideje, a vállalat határozza meg

PONT (P) – a Faberlic termékekhez rendelt numerikus mutató. A pontok segítségével kiszámítják a vásárolt termékek mennyiségét és kiszámítják a tanácsadók díjazását minden elszámolási időszakra - bármely országban, ahol van Faberlic képviselő

SZEMÉLYES FORGALOM (SZF) – az elszámolási időszak alatt vásárolt termékek száma pontokban kifejezve kivéve a 23%-os csoportokat. Pontokban mérik

ÜGYFÉL VAGY VÁSÁRLÓ –

olyan személy, aki nincs regisztrálva a társaságnál, de Faberlic termékeket vásárol a tanácsadótól - katalógus áron. A megrendelést és kézbesítést az ügyfélnek a Tanácsadó intézi

PRIVILEGIZÁLT VÁSÁRLÓ

A vállaltnál történő regisztráció után lehetőséget kap arra terméket 20 % kedvezménnyel vásároljon. Privilegizált vásárlóvá válik

TANÁCSADÓ–

olyan személy, aki rendszeresen (minden elszámolási időszakban) 50 vagy annál több pontra rendel. Így kiváltságot kap, hogy a katalógus áraknál 26% -kal olcsóbban vásároljon Faberlic termékeket - azaz tanácsadói áron

1.SZINTŰ TANÁCSADÓ –

akinek beszélt a Faberlicről és az regisztrált a cégnél

2.SZINTŰ TANÁCSADÓ –

az a személy, akit az 1. szintű tanácsadója hozott a vállalathoz

CSOPORTOS FORGALOM (CSF) –

az Ön struktúrájába tartozó tanácsadók Személyes Forgalom (SzF) összege az elszámolási időszakban,

*Némely termékcsoporthoz 20%-os kedvezmény érvényes

SZEMÉLYES CSOPORT (SZCS) –

az összes tanácsadó, akit Ön és a Tanácsadói hoztak a vállalathoz. Az Ön csoportja vagy struktúrája. A struktúra megszervezése a jövedelem növelésének egyik módja. Mentorként a csapat sikerének bizonyos százalékát kapja meg, valamint az új Tanácsadók támogatásáért is.

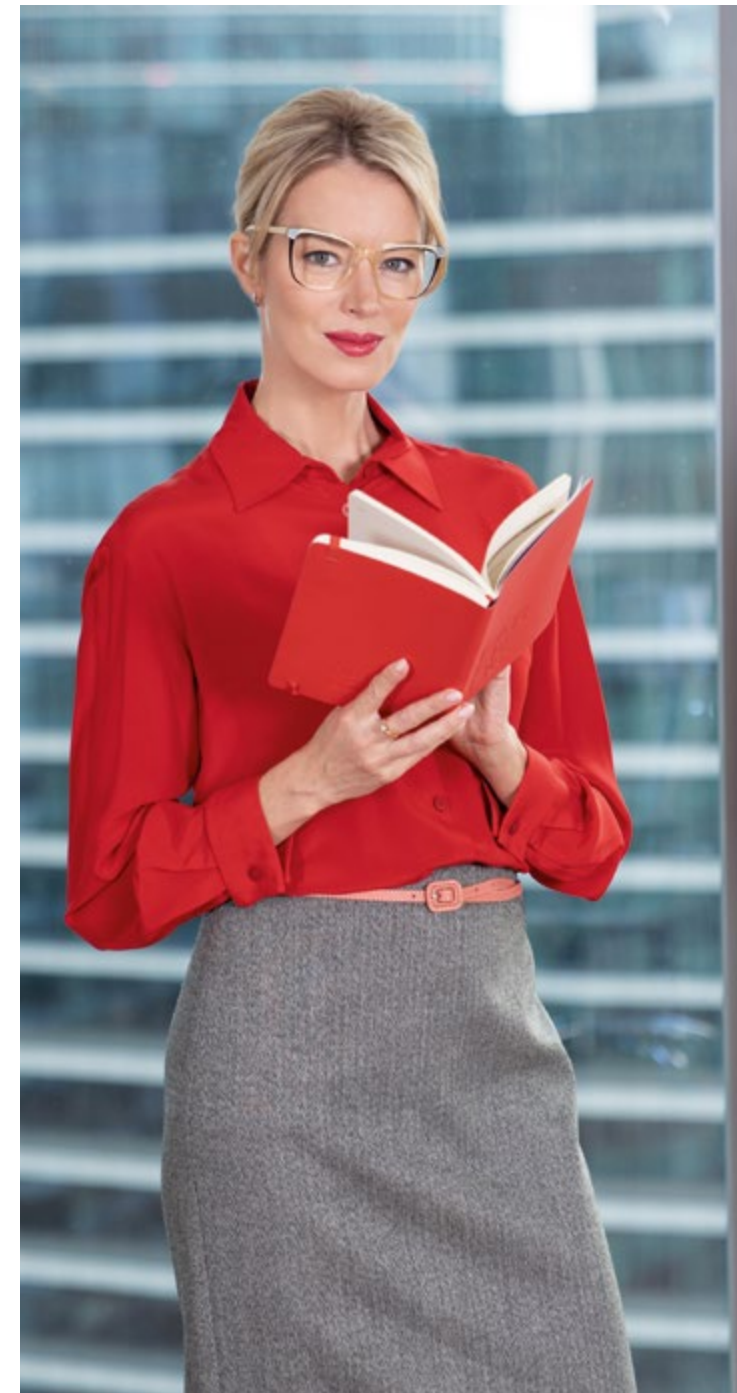
- **Amint a csapata eléri a 3000 vagy annál nagyobb pontszámú forgalmat (a Forgalmi kedvezmény 23%), kiválik az Ön személyes csoportjától és önálló struktúráként kezd élni**

SZEMÉLYES CSOPORT FORGALMA (SZCSF) –

az Ön struktúrájába tartozó Tanácsadók Személyes Forgalom (SzF) összege az elszámolási időszakban, kivéve a 23%-os csoportokat. Pontokban mérik

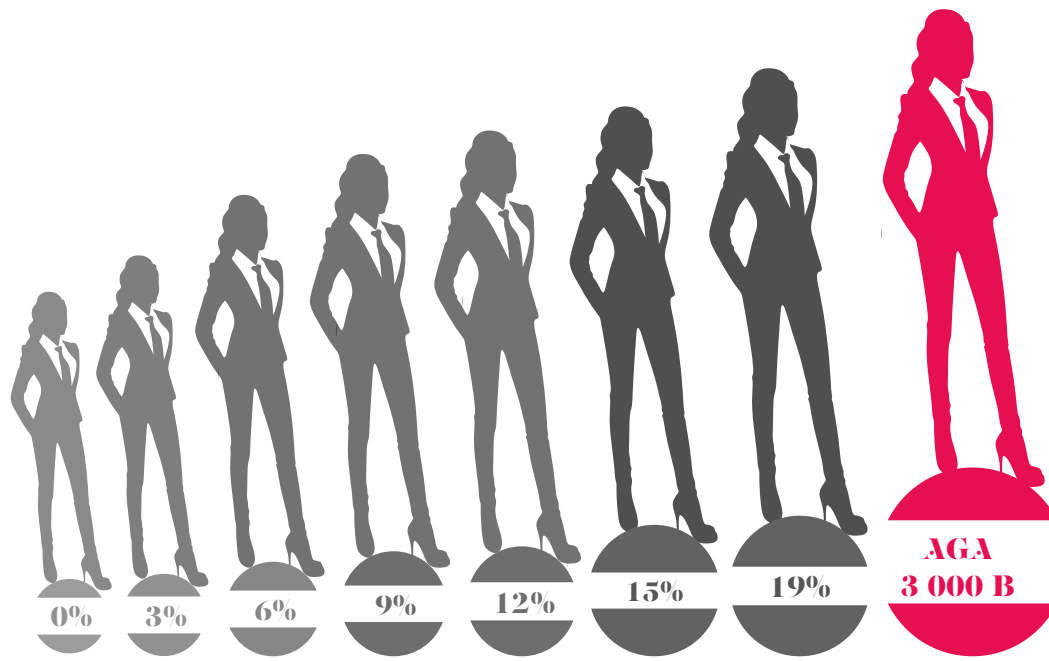
FORGALMI KEDVEZMÉNY (FK) –

jutalék, amit a Tanácsadó kap a struktúrája értékesítési mértékétől függően az elszámolási időszakban. Egyes katalógusok eredményei alapján számolják ki a marketing terv szerint.



NEMZETKÖZI ÜZLETÉPÍTÉS A Faberlic-vel partnerségben

SZEMÉLYES CSOPORT



MIBŐL ÁLL ÖSSZE A FABERLIC TANÁCSADÓ JÖVEDELME?

- 1 Jövedelem személyes értékesítéseiből
- 2 Jövedelem a struktúrából
- 3 Igazgatói bónuszok

! A Faberlic marketing-tervének feltételei érvényesek minden olyan országban, ahol a vállalatunknak képvisellete van.

Újjonc → Igazgató

JUTALÉK A SZEMÉLYES ÉRTÉKESÍTÉSŐL

1 Az **Ön első lépése** – megtanulni jutalékra szert tenni a személyes értékesítéseiből. Ez egyszerű: megmutatja a katalógust az ismerőseinek és felveszi a rendeléseket. Ennek eredményeként megkapja a különbséget a katalógus és a tanácsadói ár között. Ez az első féle jövedelem Faberlic tanácsadóként.

JÖVEDELEM A STRUKTÚRÁBÓL

2 Az **Ön második lépése** – tanuljon meg új embereket hívni a csapatába és felkelteni az érdeklődésüket azzal, amit Ön tesz. Hamarosan képes lesz bevételt szerezni a struktúrája értékesítéséből. Ezt a második típusú jövedelmet (a személyes csoporttal való együttműködésért) Forgalmi kedvezménynek hívják.*

IGAZGATÓI BÓNUSZOK

3 Az **Ön harmadik lépése** – tanulja meg észrevenni a személyes csoport ígéretes embereit, és segítse őket fejleszteni a vezetői tulajdonságaikat. Tanítsa meg a jövőbeli vezetőknek, hogy hívjanak be új embereket a vállalkozásunkba, és ösztönözze őket a személyes értékesítésre. Miért? Hogy a struktúrája sikeresen fejlődjön továbbra is: minél nagyobb a csapat, annál nagyobb az értékesítés és annál magasabb a jövedelme. És akkor eljön az idő, amikor a személyes csoport forgalmára vonatkozó Forgalmi kedvezmény mellett Ön harmadik féle jövedelemre tesz szert – Igazgatói bónuszok a struktúrájában lévő minden egyes 23%-os csoportja után.

* A Forgalom kedvezmény (FK) rendelési kedvezménynek minősül. Leírható a Tanácsadó személyes megrendelésének költségéből, lehetővé téve annak 65%-ának megfizetését.

Ha jövedelmet szeretne kapni bankszámlájára, akkor a társasággal szolgáltatási megállapodást kell kötni, amely előírja a FK pénzbeli juttatás útján történő átruházását.



A TANÁCSADÓ JÖVEDELEMÉNEK fő típusai

1. FORGALMI KEDVEZMÉNY

3–23% a Személyes csoport forgalmából

Ön jogosultságot szerez a Forgalmi kedvezményre (FK) a Személyes csoportjáért, **ha az Ön Személyes vásárlásának forgalma (SzF) 50 vagy több pont, és a Személyes Csoportjának forgalma (SzCsF) – több mint 100 pont az elszámolási időszak alatt**

! Minél nagyobb a csoportja, annál magasabb a SzCsF és annál magasabb a FK százaléka

| Rang | % FK | Minimális-SzF pontokban, HUF* | Minimális SzCsF pontokban, HUF | Különbség %-ban közt a szintjének SzF és az Ön tanácsadója SzF | | | | | | | | | |
|-----------------------|------------|-------------------------------|--------------------------------|--|----|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| Igazgató | 23% | 50 P 30 000 | 3 000 P 1 800 000 | | | | | | | | | | |
| Senior aligazgató | 19% | 50 P 30 000 | 2 000 P 1 200 000 | | | | | | | 4% | | | |
| Al igazgató | 15% | 50 P 30 000 | 1 500 P 900 000 | | | | | | 4% | 8% | | | |
| Senior vezető | 12% | 50 P 30 000 | 1 000 P 600 000 | | | | | 3% | 7% | 11% | | | |
| Vezető | 9% | 50 P 30 000 | 600 P 360 000 | | | | | 3% | 6% | 10% | 14% | | |
| Senior Tanácsadó | 6% | 50 P 30 000 | 200 P 120 000 | | | | | 3% | 6% | 9% | 13% | 17% | |
| Tanácsadó | 3% | 50 P 30 000 | 100 P 60 000 | | | | | 3% | 6% | 9% | 12% | 16% | 20% |
| Privilegizált vásárló | 0% | kevesebb mint 50 P | kevesebb mint 100 P | 3% | 6% | 9% | 12% | 15% | 19% | 23% | | | |

A Faberlic marketingtervének megfelelően csoportos Forgalmi kedvezmény megoszlik a Tanácsadók között a FK szintjének százalékos különbsége alapján. Például, a több mint 3 000 P Személyes csoport forgalomért az Igazgatónak a csoportos FK 23% jár (lásd a táblázatban), ami eloszlik a csoportján belül. Hogyan? Ha struktúrában van Aligazgató (SzCsF 1 500 P, 15% FK), az igazgató 8%-t (23-15) kap; ha csapatban van Vezető (SzCsF 600 pont, 9% FK) - 14% (23-9) és így tovább.

*Ebben a táblázatban az átlagos pontérték 600 Ft.



a jövedelem fő típusai

A csoportos kedvezmény minden elszámolási időszakban kerül elszámolásra (katalógus érvényességének ideje). Ezt így kell csinálni:

Az Ön Személyes csoportjának eladási forgalma erre az időszakra szorzódik a marketing tervvel megfelelően, és kapott pontok összege szorzódik a pont nemzeti pénznem értékével.

Ez az Ön csapatának a jövedelme. A marketing terv szerinti összes számítás automatikusan történik, és megjelenik a faberlic.com weboldalon található tanácsadói Személyes irodában.

HOGYAN KERÜLT KISZÁMÍTÁSRA A MENTOR JÖVEDELME A FK SZÁZALÉKKÜLÖNBségÉNEK FIGYELEMBEVÉTELÉVEL?

- A marketing terv szerint az A és B Tanácsadók által teljesített SzCsF - több mint 100 pont, és nekik FK számolnak fel. De az A Tanácsadó FK magasabb, mint a B tanácsadó FK, mert az A-nak magasabb a FK százaléka (6%), mint a B-nek (3%).

Az A forgalmi kedvezménye a személyes értékesítésből a következő képpen kerül kiszámításra:

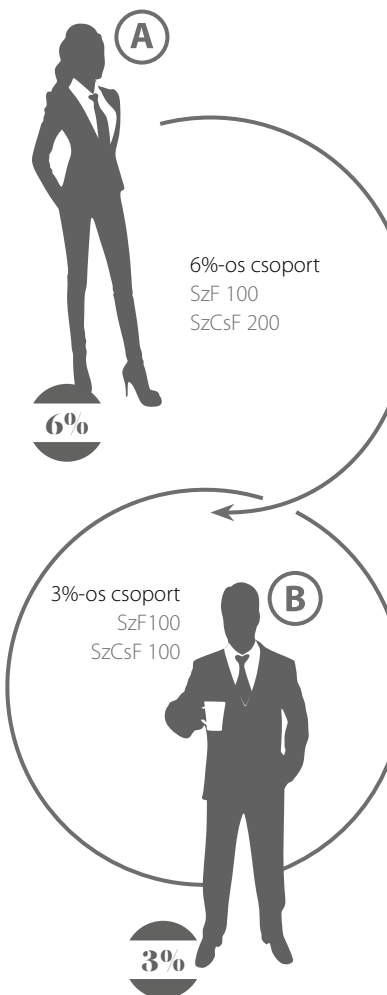
$$100 P \times 320 Ft \times 6\% = 1920 Ft.$$

(kb. 320 Ft – ez a pont értéke a FK kiszámítása esetén Magyarországon).

- Eközben a csapatában van a B tanácsadó, aki 100 pontra teljesített SzF és SzCsF és 3% FK van. A SzCsF 100 pontjért az A Mentornak felszámításra kerül a B tanácsadó FK, ami 3% (6%-3%), vagyis $100 pont \times 320 Ft \times 3\% = 960 Ft$.

Összesen az A tanácsadók esetén a FK az elszámolási időszakban összesen $1920 Ft + 960 Ft = 2880 Ft$

Ugyanígy kerülnek kiszámításra a FK minden szintre a marketing terv szerint - 3%-tól 23%-ig.



2. IGAZGATÓI STÁTUSZOK BÓNUSZA, VAGY „IGAZGATÓI BÓNUSZOK”

Amikor a Személyes csoportjában felnő egy új vezető, aki a tanácsadójával teljesíti a forgalmat 3 000 és több pontra, a számítógépes rendszer automatikusan **kiemeli a csapatát az új igazgatói (23%-os) csoportba.** Most már ennek a csoportnak a forgalma nem tartozik bele az Ön SzCsF. Ön delegált az új vezetőnek a igazgatói jogosultságot a struktúrájával való munkára **és elkezd kiadni a Tanácsadót következő típusú jövedelmét Faberlicnél - az Igazgatói bónuszt.**

Az Ön jövedelmének mértéke egyenesen függ a az Ön struktúrájának a mélységétől.

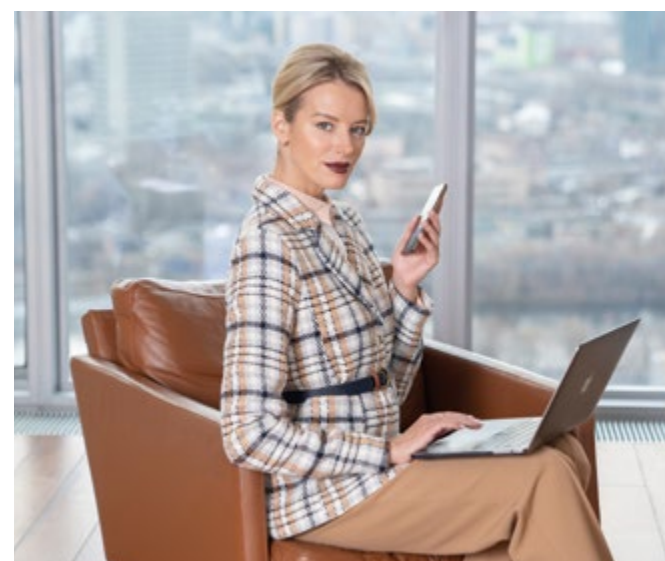
! Igazgatói bónuszok kiszámításra kerülnek, ha az Ön SzF 50 P és több, és az Ön SzCs teljesíti az értékesítési forgalmat, mely a marketing terv szerint van előírva a SzCsF.

| IGAZGATÓI BÓNUSZ ELSZÁMOLÁS FELTÉTELEI | | | | | | | | |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 23%-os csoportok mennyisége az 1. szinten | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 6 | 9 | 24 |
| Szükséges SzCsF | 3 000 P | 2 000 P | 1 500 P | 1 000 P | 1 000 P | 1 000 P | 1 000 P | 1 000 P |
| 1. szint Igazgatói bónusz | | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| 2. szint Ezüst bónusz | | | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% |
| 3. szint Arany bónusz | | | | 0,5% | 0,5% | 0,5% | 0,5% | 0,5% |
| 4. szint Rubin bónusz | | | | | 0,25% | 0,25% | 0,25% | 0,25% |
| 5. szint Gyémánt bónusz | | | | | | 0,125% | 0,125% | 0,125% |
| 6. szint Elit bónusz | | | | | | | 0,0625% | 0,0625% |
| 7. szint Partner bónusz | | | | | | | | 0,031% |

Például, Az Arany igazgatónak az 1.szinten három Igazgatói csoportja van. **Jövedelmét a struktúrájának mindhárom szintjéből a mélységéből szerezi:**

- 1. szintű Igazgatóiból - 5%;
- 2. szintű Igazgatóiból - 1%;
- 3. szintű Igazgatóiból - 0.5%.

A bónuszok elszámolásra kerülnek, ha a saját Arany Igazgatói SzCsF nem kevesebb mint 1 000 pont lesz.



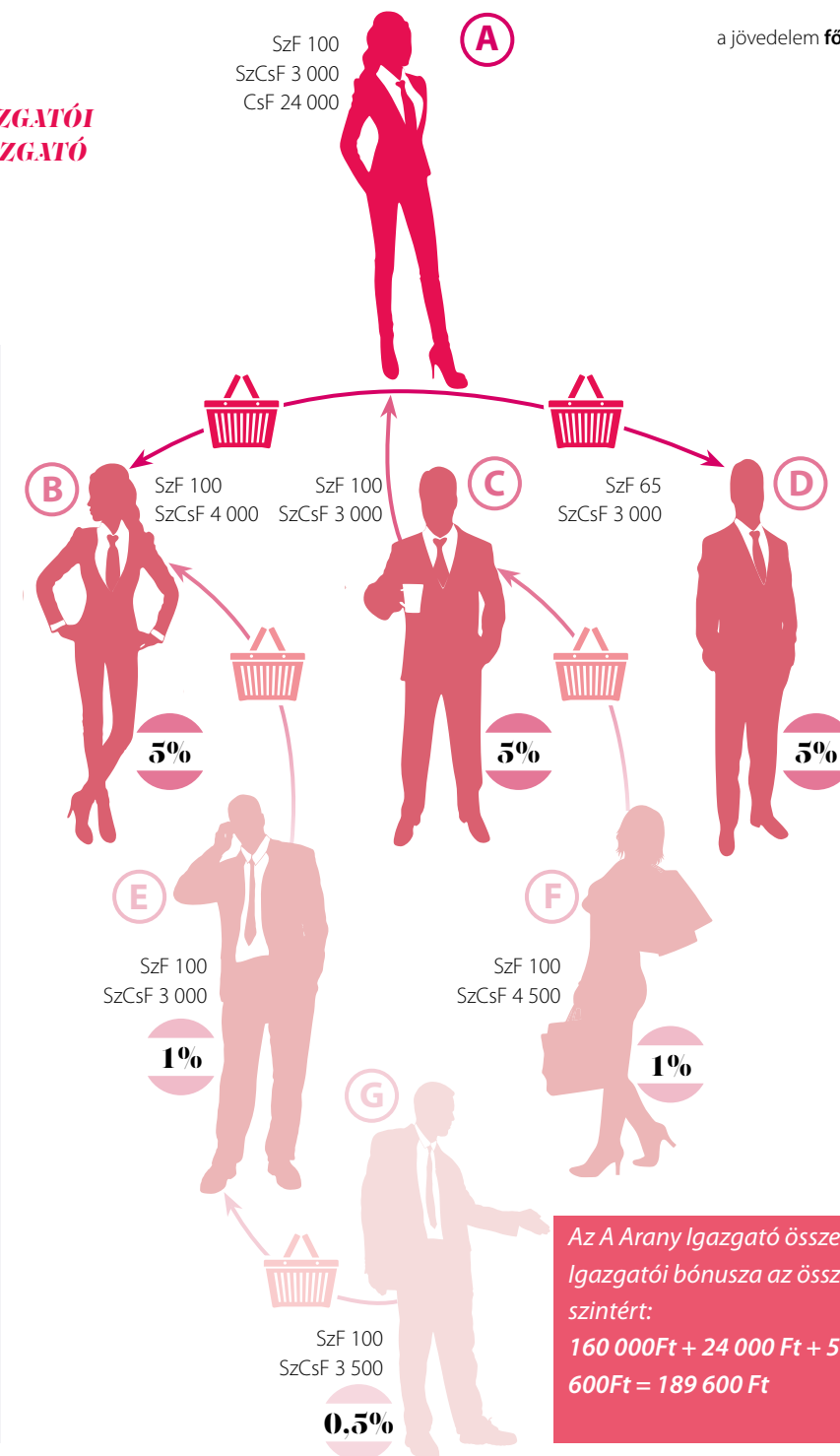
HOGYAN KERÜL KISZÁMÍTÁSRA AZ IGAZGATÓI BÓNUSZ AZ ARANY IGAZGATÓ STRUKTÚRÁJÁBAN?

Az A Arany Igazgató 3 000 SzCsF teljesít, ezért a bónuszt teljes mértékben kapja meg a struktúrája mindhárom szintjéből.

Az 1. szintért összesen 5%-t számolunk fel: összeadjuk a B és C és D igazgatók SzCsF. 5%-os bónusz
Az 1. szintért összesen: 10.000pont x 320 Ft x 5% = 160.000 Ft

Az 2. szintért összesen 1%-t számolunk fel: összeadjuk a E és F Igazgatók SzCsF. 1%-os bónusz
Az 2. szintért összesen: 7 500 pont x 320 Ft x 1% = 24 000 Ft.

Az 3. szintért összesen 0,5%-t számolunk fel: 3 500 (SzCsF G)x 320 Ft x 0,5% = 5 600 Ft.



Ha az Ön struktúrájának mélységében van 23%-os csoport...

Az Ön 1. szintű Igazgatója lehet-os csoporttal rendelkező vezető a struktúrájának bármely szintű mélységéből, ha Ön és az ő 23%-os csoportja között nincs más Igazgató (vagyis csoportok, akik teljesítik a szükséges SzCsF 3 000 és több pontra az elszámolási időszak alatt).

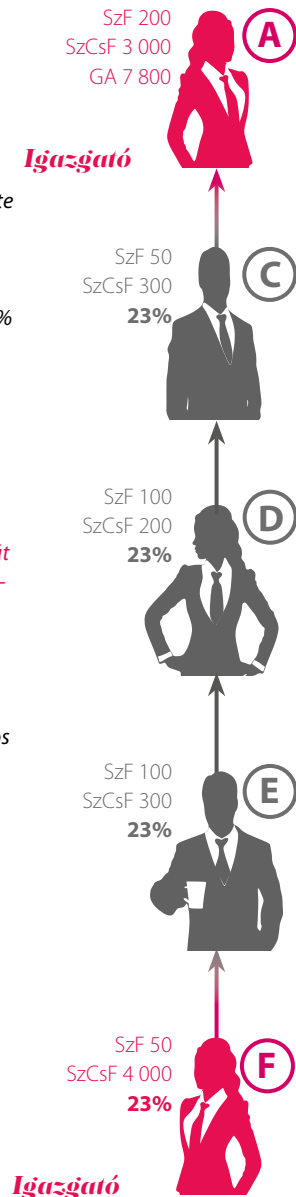
1 PÉLDA A JÖVEDELEM SZÁMÍTÁSÁRA

Az F Tanácsadó Személyes Csoportjának Értékesítési forgalma felemelkedik a felette lévő A mentorig, s eközben az F Tanácsadó nem teljesíti a 3 000 pontos forgalmat az elszámolási időszak alatt (23% a marketing terv szerint). A továbbiakban az F tanácsadó szervezete különálló 23%-os csoporttá válik ki és a következő Igazgatóig (az esetünkben A) «megemeli» minden Tanácsadónak a FK százalékát – 23% függetlenül az Ő SzCsF-től a marketing terv szerint.

A feljebb levő A Igazgató az C, D, E és F Tanácsadók összesített (4 800 pont) Csoportos forgalomnak 5%-os Igazgatói bónuszt kap: $4\,800 \text{ pont} \times 320 \text{ Ft} \times 5\%$.

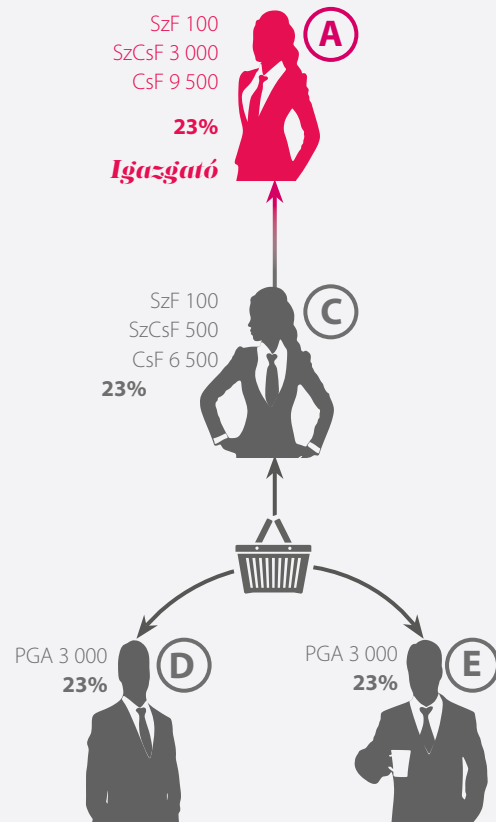
Így az A Igazgató összesen a Csoportos forgalomért (CsF) az összes 23%-os csoportért (C, D, E és F) 76 800 Ft.

Az adott szabály érvényes a 23%-os csoportok számításában az 1.szinten minden esetben.



2 PÉLDA A RANG SZÁMÍTÁSÁRA

Tanácsadó nem minősül C Igazgatónak, az ő SzCsF 500 pont. Ez egy 23%-os csoport 6 500 pont Csoportos forgalommal (CsF), amelyért a felette lévő A Igazgató 5%-os igazgatói bónuszt kap 104 000 Ft ($6\,500 \text{ pont} \times 320 \text{ Ft} \times 5\%$). De a felette lévő A Igazgató kinevezéséhez ez egy 23%-os csoport és egy 1.szintű Igazgató.



A marketing terv feltételei alapján az igazgatói bónuszok teljes mértékben felszámításra kerülnek (garantált bónusz), ha az Ön személyes csoportjának forgalma (SzCsF) nem kevesebb mint 3 000 pont, és nem teljes mértékben (részbónusz), ha a SzCsF kevesebb mint 3 000 pont az elszámolási időszak alatt.



A GARANTÁLT (TELJES MÉRTÉKŰ) ÉS RÉSZ IGAZGATÓI BÓNUSZ SZÁMÍTÁSÁNAK PÉLDÁJA

GARANTÁLT BÓNUSZ:

Az A Arany Igazgatói SzCsF nem kevesebb mint 3 000 pontra teljesítette. Bónuszok a Marketing terv alapján ez azt jelenti, hogy a Vállalat garantáltan teljes mértékben kifizeti a C Igazgató SzCsF 5%-os bónuszát.

$3\,000 \text{ pont} \times 320 \text{ Ft} \times 5\% = 48\,000 \text{ Ft Ft}$

RÉSZ BÓNUSZ:

A C Igazgató SzCsF teljesített, ami maximálisan elérhető az Igazgatói bónusz kiszámításához bónuszok a Marketing terv alapján: (vagyis nem

A C Igazgató SzCsF 2 500 pont, ezért az 5%-os Igazgatói Bónusz az alatta lévő E Igazgató forgalmából neki E Igazgató forgalmából nem teljes mértékben kerül felszámításra.

A garantált bónusz felszámolásához a C nem teljesített 500 pontot ($3\,000 - 2\,500$).

$500 \text{ pont} \times 320 \text{ Ft} \times 5\% = 8\,000 \text{ Ft.}$

A C Igazgató teljes bónusza 48 000 Ft lehetett volna, de **(48 000 - 8000) 40 000 Ft lett.**



TOVÁBBI BÓNUSZOK

1. MINŐSÍTÉSI BÓNUSZ

Egyidejű jutalék a Faberlic-től 1.szintű Igazgatói növekedésért az Ön1-ro struktúrájában.

Minősítési bónuszt kap, ha Ön egy év folyamán 8-szor erősíti meg státuszát (nem feltétlenül egymást követően).

! A Minősítési státusz vagy rang lehet «nyitott», de lehet «rögzített» is. Ha az Ön struktúrájában megvan a státuszához szükséges mennyiségű 23%-os csoport az 1-7 elszámolási időszakban, az Ön struktúrája „nyitottnak” minősül. A Rang „rögzítettnek” minősül a Minősítési bónusz felszámolása után. (lásd a táblázatban).

| ...MINŐSÍTÉSI BÓNUSZOK** | | |
|----------------------------|---|-------------------------|
| státusz | 23%-os csoportok mennyisége az 1. szinten | Minősítési bónusz /HUF/ |
| Igazgató | 0 | 330 000 |
| Senior Igazgató | 0-1 | 165 000 |
| Ezüst igazgató | 2 | 660 000 |
| Arany igazgató | 3 | 990 000 |
| Rubin Igazgató | 4 | 1 320 000 |
| Gyémánt Igazgató | 6 | 1 980 000 |
| Elit Igazgató | 9 | 3 000 000 |
| Nemzeti Igazgató | 12 | 6 000 000 |
| Senior Nemzeti Igazgató | 15 | 7 500 000 |
| Nemzetközi Igazgató | 18 | 9 000 000 |
| Senior Nemzetközi Igazgató | 21 | 10 500 000 |
| Partner | 24 | 33 000 000 |
| Senior Partner | 24 | 48 000 000 |
| Ügyvezető Partner | 24 | 84 000 000 |
| Nemzeti Partner | 24 | 126 000 000 |
| Nemzetközi Partner | 24 | 240 000 000 |
| Általános Partner | 30 | 330 000 000 |

! A Minősítési bónusz és „Gyors start” bónusz kizárólag a szolgáltatással kapcsolatos Szerződés alapján lehetséges, a Faberlic vállalattal.

2. GYORS START

A Vállalat támogatja és ösztönzi az üzlet gyors üzleti növekedését.

Az új önálló Igazgatói csoportok növekedéséért (forgalom 3 000 és több pont) a Faberlic további jutalékot fizet a saját tanácsadó partnereinek.

Gyors start” bónusz Ön többet tudhat meg a faberlic.com honlapon a Tanácsadóknak pontban /"Fejlesztési terv"/ „Vezető jövedelme”.

3. STABILITÁSI BÓNUSZ

További bónusz stabilan működő igazgatóknak. Évente kétszer kerül elszámolásra, ha megtartja minőségét nem alacsonyabban mint amit rögzített.

Vagyis, ha a minősítési bónusz felszámolása után Ön a saját minőségénél nem alacsonyabb üzletet vezet egymást követő elszámolási időszak folyamán, nem kevesebb mint 100 pontot teljesítve

| STABILITÁSI BÓNUSZ /Forint/* | | |
|------------------------------|--------------|--------------|
| státusz | fél év alatt | egy év alatt |
| Igazgató | 33 000 | 66 000 |
| Senior Igazgató | 49 500 | 99 000 |
| Ezüst igazgató | 66 000 | 132 000 |
| Arany igazgató | 99 000 | 198 000 |
| Rubin igazgató és feljebb | 132 000 | 264 000 |

*/Magyarországon/



4. FEJLŐDÉSI BÓNUSZ

Ha Ön – Gyémánt igazgató (és feljebb) és továbbra is aktívan dolgozik a csapatával, Ön további éves jutalékra tehet szert, és pedíg - Fejlődési bónusz.

Ez az utóbbi év összes Minősítési bónusz 30%-a az Ön Gyémánt igazgatói struktúrájában

A fejlődő struktúráknak a Fejlődési bónusz – lényeges kiegészítő jövedelem. Miért? Képzeld el, hogy Ön - Gyémánt Igazgató. Ebben az évben a struktúrájában Minősítési bónuszt szerzett nyolc Igazgató, két Senior Igazgató, Ezüst, Arany és Rubin igazgató.

A Fejlődési bónusz a tanácsadó következő feltételek teljesítése esetén kerül kifizetésre:

A Vezető megtartja a rangját, de a Gyémánt igazgatónál nem lejjebb, az utolsó minősítési elszámolási időszak eredménye alapján;

A tanácsadónak összesítésben nyolc 1.szintű 23%-os csoportnak kell megjelennie a tárgyévben a múltévhez képest.

A teljesített Személyes forgalom (SzF) - 100 pont minden elszámolási időszakban az év folyamán.

Csak azoknak az Igazgatóknak kerülnek kifizetésre a bónuszok, akik megerősítették az elért rangot a két utóbbi kampány egyikében (12. vagy 13.) az aktuális évben.

Az Ön struktúrájának Minősítési bónuszok összege:

Igazgató: 330 000 Ft x 8 = **2 640 000 Ft**

Senior igazgató: 495 000 Ft x 2 = **990 000 Ft**

Ezüst igazgató: **660 000 Ft**

Arany igazgató: **990 000 Ft**

Rubin Igazgató: **1 320 000 Ft**

Összesen: 6 600 000 Ft

Az Ön Fejlődési bónusza: 6 600 000 Ft x 30% = 1 980 000 Ft.

A «Fejlődési bónusz» az új Gyémánt Igazgató számára attól az időszaktól kerül felszámolásra, amelyben megszerezte a Gyémánt Igazgató minősítést (vagy felszámolták a minősítési bónuszát az új minősítésért).

A bónusz kiszámítása minden évben a 13. időszak eredménye alapján történik.

! Ha az Ön struktúrájában megjelent egy új Gyémánt igazgató, a Fejlesztési bónusz az egész struktúrából ő kapja meg.

EGYÜTT A CSALÁDDAL!

CSALÁDI SZERZŐDÉS

Van a Faberlic-nél egy olyan fogalom, mint a családi szerződés. Ez azt jelenti, hogy **hogyan egy számra egyszerre két ember regisztrálhat (házastársak, gyermekek, szülők)** és együtt dolgoznak. Kényelmes? Természetesen!

A családi üzlet lehetőséget ad:

- Szolgáltatási szerződést nyitni a szerződés bármely tagjára (első vagy második) megegyezés alapján a családtagok között;
- Közös venni részt a vállalati rendezvényeken.

! A Családi szerződést akkor lehet megkötni, a rokonok korábban nem volt regisztrációja más Mentor struktúrájában.



tanácsadó további bónuszai

KIZARÓLAG A FABERLIC-NÉL

5. ANYASÁGI ÉS ÖRÖKBEOFODÁSI BÓNUSZ

A vezetőink mindent érnek : üzletet építeni, szülni vagy örökbe fogadni gyermekeket, anyagilag függetlennek lenni és boldognak lenni az élet minden területén! Kizárólag azoknak, akik mesterien osztják be idejüket és akik olyan csodálatos, népszerű célokat tűznek ki maguk elé, mint a család és a sikeres üzlet

„a vállalat létrehozta az „Anyasági és örökbefogadási bónuszt”.

Nem talál hasonlót más, a piacon működő hálózati társaságnál sem.

Ha gyermek születése vagy örökbefogadása pillanatában Ön Aligazgatói vagy magasabb rangban van (Személyes csoportjának forgalma több mint 1 500 pont, kedvezmény szintje 15%–23%) az év folyamán minimum 8 időszakban, akkor ez a bónusz az Öné! A kifizetéseket minden évben minden született (vagy örökbefogadott) gyermek után fizetik a születés vagy örökbefogadás pillanatától. Eközben az Ön Személyes forgalma az elszámolt kampány alatt az adott évben legalább 50 pontos.

Oroszországban az Anyasági és örökbefogadási bónusz összege:

162 000 forint évente, ha a családban megjelent az első gyermek;

342 000 forint évente, ha a családban megjelent a második gyermek és az idősebb gyermek nem töltötte be 14. életévét.

A SIKER LÉTRÁJA

FABERLIC

a siker létrája Faberlic

A TANÁCSADÓ JÖVEDELME FÜGG A MINŐSÍTÉSÉTŐL

TÖBB MINT
900 000 000 HUF

a Minősítési bónuszok összege, ami egy tanácsadónak kerül kifizetésre, aki megtette az itat az Igazgatótól az Általános Partnerig!

| | SzF (pont) | SzCsF (pont) | 23%-os csoportok mennyisége az 1. szinten | Ebből Gyémánt ág | FK mérték (%) | A vezető jövedelmének éves átlaga ³ (HUF) |
|----------------------|------------|--------------|---|------------------|---------------|--|
| 330 000 000 | 50 | 1 000 | 30 | 30 | 23% | 200 000 000 |
| 240 000 000 | 50 | 1 000 | 24 | 24 | 23% | 161 000 000 |
| 126 000 000 | 50 | 1 000 | 24 | 18 | 23% | 144 000 000 |
| 84 000 000 | 50 | 1 000 | 24 | 12 | 23% | 126 000 000 |
| 48 000 000 | 50 | 1 000 | 24 | 6 | 23% | 108 000 000 |
| 33 000 000 | 50 | 1 000 | 24 | – | 23% | 91 200 000 |
| 10 500 000 | 50 | 1 000 | 21 | – | 23% | 81 000 000 |
| 9 000 000 | 50 | 1 000 | 18 | – | 23% | 70 500 000 |
| 7 500 000 | 50 | 1 000 | 15 | – | 23% | 43 200 000 |
| 6 000 000 | 50 | 1 000 | 12 | – | 23% | 40 000 000 |
| 3 000 000 | 50 | 1 000 | 9 | – | 23% | 32 400 000 |
| 1 980 000 | 50 | 1 000 | 6 | – | 23% | 21 600 000 |
| 1 320 000 | 50 | 1 000 | 4 | – | 23% | 15 000 000 |
| 990 000 | 50 | 1 000 | 3 | – | 23% | 9 900 000 |
| 660 000 | 50 | 1 500 | 2 | – | 23% | 7 500 000 |
| 165 000 ² | 50 | 5 000/2 000 | 0/1 | – | 23% | 5 520 000 |
| 330 000 ¹ | 50 | 3 000 | 0 | – | 23% | 3 600 000 |
| 23% | 50 | 3 000 | – | – | 23% | 1 800 000 |
| 19% | 50 | 2 000 | – | – | 19% | 1 500 000 |
| 15% | 50 | 1 500 | – | – | 15% | 1 020 000 |
| 12% | 50 | 1 000 | – | – | 12% | 636 000 |
| 9% | 50 | 600 | – | – | 9% | 330 000 |
| 6% | 50 | 200 | – | – | 6% | 114 000 |
| 3% | 50 | 100 | – | – | 3% | 30 000 |

¹ 330 000 és egyéb megjelölt összegek Minősítési bónusznak minősülnek és egyszeri kifizetések

² Ha a tanácsadó elérte az Igazgatói rangot, a Minősítési bónuszának kifizetése 165 000 forint

³ A Vezető jövedelmének éves átlaga (forintban) a rangért járó Minősítési bónusz nélkül

5 ELV

FABERLIC

- 1** Szeretni a Hazánkat,
kultúránkat és anyanyelvünket
- 2** Anyagi jólétet
érni el
- 3** Népszerűsíteni az egyedi termékeket
és szolgáltatásokat
- 4** Felelősséget vállalni az egészségünkért
és családjunk egészségéért
- 5** Fejlesztani Önmagunkat,
az embereket és a világunkat

78895

