



Содержание

1. Добро пожаловать	3
2. Система Сетевого Маркетинга Компании “Dr.Nona International” Ltd.	4
• Основные положения	4
• Регистрация	4
• Термины и определения	5
• Статусы Маркетинг - плана	8
• Определение дистрибьюторских званий и расчет бонусов	17
• Правила продвижения продуктов и очков по сети (трансферт)	19
• Правила сжатия сети	20
• О смене Спонсора	23
• Программа “Жилищный бонус”	23
• Программа “Быстрый старт” - “Quick start”	24
• Ответы на вопросы	25
3. Законы Компании и правила рекламы	26
• Соглашение с Компанией “Dr.Nona International” Ltd.	26
• Правила продажи сети	27
• Право наследования сети	27
4. Этический кодекс	28
5. Феномен Сетевого Маркетинга	29







Добро пожаловать в Компанию "Dr. Nona International" Ltd.

Впереди всегда тот, кто совершает нечто, казавшееся доселе невозможным.

Всю жизнь мы с иронией цитировали известное изречение: невозможно быть одновременно здоровым и богатым.

Можно! Теперь можно! И это доказали сотни тысяч тех, кто работает в компании "Dr. Nona"!

Пользуясь препаратами компании "Dr. Nona" они обрели здоровье. Распространяя эти препараты, они стали обеспеченными людьми.

А вы? Вы сможете совершить невозможное? Если вы читаете эти строки, значит, вы уже сделали первый шаг к этому!

Прочтите эту книгу и станьте одним из тех, кто впереди - богатым и здоровым!

Доктор Нонна - Основатель продукции

М. Шнеерсон - Президент Компании "Dr.Nona International" Ltd.

Система сетевого Маркетинга Компании "Dr. Nona International" Ltd.

Основные положения

Маркетинг - план нашей Компании предусматривает четыре уровня скидок от рекомендуемой цены; комиссионные вознаграждения за закупки Консультантов вашей организации; премии за работу организаций Директоров и дополнительные поощрения.

Маркетинг - план помогает вам развивать и увеличивать доходы в любом темпе, по вашему усмотрению, согласно вашим возможностям и привычкам, без давления и жестких ограничений.

Компания оставляет за собой право вносить коррективы в Маркетинг - план.

Маркетинг - план говорит вам: "ДА"!

- Накопительная программа без ограничения времени!
- Четыре уровня скидок!
- Прибыль при розничной продаже!
- Комиссионные вознаграждения за покупки консультантов вашей организации!
- Премии за работу организации ваших Директоров!

- Ежемесячный финансовый отчет!
- Дополнительные поощрения!

Маркетинг - план говорит вам: "НЕТ"!

- Нет необходимости в немедленном открытии накопительной программы!
- Нет ограничения в прибылях!
- Нет ограничения численности вашей организации ни вширь, ни вглубь!
- Нет скольжения назад по шкале скидок!
- Нет ограничения во времени для перехода на более высокий статус!



Регистрация

Чтобы стать Потребителем Компании, необходимо:

- Приобрести, заполнить и сдать в отделение Компании первый экземпляр "Соглашения о сотрудничестве".

Чтобы стать Консультантом Компании необходимо:

- Заполнить, подписать и сдать в отделение Компании первый экземпляр “Соглашения о сотрудничестве”.
- Приобрести “Стартовый набор Консультанта”, содержащий необходимые вам для работы справочные материалы. В его стоимость входит вступительный взнос, который покрывает **ежегодную** оплату за компьютерное обслуживание.

После введения данных “Соглашения” в компьютер, вы становитесь Консультантом и немедленно получаете право приобретать продукты Компании со скидкой и привлекать новых Консультантов, для которых вы будете Спонсором, и которые составят первый уровень вашей организации.

Внимание!

При заполнении “Соглашений” ваших Консультантов необходимо тщательно, внимательно, без ошибок и исправлений внести данные о себе в графу “Данные спонсора”. От этого зависят ваши будущие доходы!



Термины и определения

Дистрибьютор - физическое лицо дееспособного возраста, подписавшее с Компанией дистрибьюторское соглашение, по которому оно пользуется правом покупать продукцию с определенной процентной скидкой,

спонсировать других дистрибьюторов и получать бонусы согласно МП (Маркетинг - план).

Дистрибьюторское соглашение - соглашение, подписываемое Дистрибьютором при вступлении в Компанию.

Стартовый набор - набор информационных материалов и пробников продукции, который необходимо приобрести один раз при вступлении в Компанию, для первоначальной регистрации в качестве дистрибьютора.

Спонсор - Дистрибьютор, привлекающий, обучающий и помогающий своим новым Дистрибьюторам.

Партнер - физическое или юридическое лицо, работающее с согласия Компании по одному, общему с Дистрибьютором, соглашению. (Партнер не может участвовать в промоушенах Компании).

Статус - положение Дистрибьютора в маркетинговой структуре, характеризующееся определенными правами и привилегиями. Для достижения статуса необходимо выполнить установленные для него требования.

Маркетинг - план предусматривает четыре статуса: Потребитель, Консультант, Менеджер и Директор.

Потребитель - первый статус в Маркетинг - плане. Физическое или юридическое лицо, оплатившее стоимость бланка “Соглашения” с Компанией (не имеющее стартового набора). Имеет скидку 10%.

Консультант - второй статус в Маркетинг - плане. Физическое или юридическое лицо, выполнившее условия регистрации и поддерживающее в силе действие Соглашения с Компанией. Он обязан

приобрести стартовый набор. Консультант покупает продукцию у Компании со скидкой 20%.

Менеджер - Консультант, выполнивший квалификацию Менеджера. Менеджер покупает продукцию у Компании со скидкой 33%.

Директор - Консультант, выполнивший квалификацию Директора. Директор покупает продукцию у Компании со скидкой 40%.

Работающий Директор - Директор, выполнивший в квалификационный месяц личный объем -100 вр и групповой объем -1500 вр (включая личный объем).

Неработающий Директор - Директор, выполнивший в квалификационный месяц только личный объем -100 вр, и сделавший групповой объем меньше 1500 вр.

Несуществующий Директор - Директор, выполнивший в квалификационный месяц личный объем меньше 100 вр.

Организация Консультанта - все Консультанты, составляющие его первый, второй и т.д. уровни, без ограничения их числа.

Ветвь - часть организации Дистрибьютора, идущая от одного из Дистрибьюторов первого уровня. Количество ветвей не ограничивается.

Работающая Директорская ветка - ветка Дистрибьютора, в которой имеется работающий Директор.

Уровень - положение Дистрибьютора в маркетинговой структуре. Дистрибьюторы, привлеченные к работе лично вами, составляют ваш первый уровень. Лица, привлеченные Дистрибьюторами первого

уровня - ваш второй (их первый) уровень и т.д. Количество Дистрибьюторов в каждом уровне не ограничивается.

Группа развития - ваша организация за исключением ниже стоящих Директорских организаций.

Очковая цена (Volume Price VP) - единая, для всего мира, условная цена единицы продукции, не включающая в себя расходы региональных складов, скидки, бонусы и т.д. Очковая цена не связана ни с одной из мировых валют.

Личный объем закупок - Personal Volume Units - PVU, личный объем закупок Дистрибьютора за текущий месяц. Выражается в единицах объема.

Единицы объема - Volume Units - VU - условные единицы (очки), единые для всего мира, присвоенные каждому продукту.

Групповой объем закупок Group Volume Units - GVU, суммарный объем закупок распространителя лично и его организации до первого Директора в текущем месяце. Выражается в единицах объема.

Глобальный объем - GVR, объем закупок (за вычетом личных закупок) организации Директора плюс объем закупок всех Директоров сети, вплоть до 10 уровня.

Маркетинг-план (МП) - система поощрения (выплаты бонусов) и продвижение Дистрибьюторов по иерархическим рангам Компании в зависимости от структурного построения дистрибьюторских организаций и объема закупок продукции.

Распечатка - компьютерная распечатка о работе Дистрибьютора.



Выдается бесплатно один раз в месяц. **Дополнительная распечатка за отдельную плату.**

Расчетный месяц - период времени, (как правило, календарный) за который Компания подводит итоги работы Дистрибьюторов.

Квалификация - показатель объема, которого Дистрибьютор, самостоятельно или со своей группой, должен добиться для получения (подтверждения) определенного статуса и/или начисления ему соответствующего бонуса.

Комиссионное вознаграждение - вознаграждение, начисляемое Компанией Дистрибьютору в соответствии с объемами закупок его группы развития.

Бонус - вознаграждение Дистрибьютора в соответствии с Маркетинг - планом (МП) Компании при выполнении установленных квалификационных норм..

Глубина выплат - предельное количество уровней, с которых возможно получить бонусы по МП.

Компрессия (сжатие) - компрессия неактивных Дистрибьюторов, которые в расчетном месяце не выполнили квалификационные нормы. Дистрибьюторы, не выполнившие квалификационные нормы, лишаются бонуса, становятся “прозрачными”, и вся их сеть



подтягивается к первому вышестоящему Спонсору, который в этом месяце квалифицировался. В случае выполнения квалификации в последующем месяце, “компрессированные” ранее Дистрибьюторы вновь становятся “видимыми” и получают право на соответствующие бонусы.

Трансферт - процедура перераспределения очков между Дистрибьюторами.

Чек - внутренний документ Компании, в котором указывается размер заработка Дистрибьютора за расчетный месяц.

Годовой взнос - независимый Дистрибьютор Компании “Dr.Nona International” Ltd. обязан обновлять свое “Соглашение” каждый год, не позднее годовщины присоединения к фирме. **Если Вы не обновите Ваши отношения с Компанией в течение тридцати (30) дней со дня годовщины описанной выше, Вы будете считаться пассивным и будете исключены из списка в компьютере. Если Вы захотите снова присоединиться к фирме позднее, Вы не сможете потребовать Ваш прежний статус или Организацию, а будете обязаны присоединиться на стандартном начальном уровне.**

Жилищный бонус - дополнительная форма поощрения.

Этический кодекс - этические правила поведения Дистрибьюторов Компании.



Маркетинг - план предусматривает четыре статуса: Потребитель, Консультант, Менеджер, Директор.

Потребитель

Первый статус в МП - Потребитель.

Заполните и оплатите бланк “Соглашения” с Компанией и Вы получите право приобретать продукцию с 10% скидкой.

Пояснение: Ваши очки входят в групповой объем Вашего Спонсора и не будут накапливаться на Вашем счету, пока общая сумма сделанных Вами покупок с момента подписания не достигнет 500 очков. С этого момента Вы автоматически переходите в статус Консультанта.

Консультант

Второй статус в МП - Консультант.

Для открытия накопительной программы сделайте один заказ на 100 очков или наберите 150 очков в течение расчетного месяца.

Пояснение: до выполнения одного из этих условий Вы можете быть Дистрибьютором и приобретать товар со скидкой 20%, но очки не будут накапливаться на Вашем счету, а будут входить в групповой объем очков Вашего Спонсора.

Ваша прибыль и привилегии как Консультанта:

1. Приобретение продуктов Компании по цене для Консультанта - со скидкой 20%.
2. Получение прибыли от розничных продаж - 25% от суммы, затраченной Вами на приобретение продуктов.
3. Продвижение по маркетинговой лестнице благодаря Вашим закупкам и закупкам Консультантов и Потребителей Вашей организации. Очки, которые наберут при закупках Консультанты всех уровней Вашей организации, приплюсовываются к Вашим и приближают Вас к статусу Менеджера.



4. Получение комиссионных от закупок Потребителей Вашей организации. Комиссионные рассчитываются от объемов закупок - (PVU) всех Потребителей Вашей организации, и составляют 10%.
Для получения комиссионных необходимо иметь в соответствующем месяце личные закупки объемом не менее 100 очков. Это требование относится только к получению комиссионных. Невыполнение его не влечет за собой изменение статуса или скидки.
5. Все закупки очковой продукции Потребителя (10% скидка) учитываются в групповом объеме вышестоящего Спонсора. (В личный объем Спонсора они не входят).

Пояснение: почему получается прибыль 25% от розничных продаж?

Например: цена продукта 100 условных единиц (у.е.), Вы приобретаете его со скидкой 20% за 80 у.е. и продаете за 100 у.е. Ваша прибыль составила 20 у.е., что составляет 25% от 80 у.е., затраченных Вами на приобретение продукта.

Менеджер

Третий статус в МП - Менеджер. Достичь его можно двумя путями:

Первый путь: Вы станете Менеджером, когда суммарный объем Ваших личных закупок и закупок Консультантов и Потребителей всех уровней Вашей организации достигнет 1500 очков (см. схему №1). Все последующие заказы Вы будете производить по цене для Менеджера со скидкой 33% независимо от очкового объема.

Второй путь: сделать один заказ на 1000 очков. Этот заказ будет сразу принят по цене для Менеджера, т.е. со скидкой 33% и эта скидка будет сохраняться на все последующие заказы, независимо от их очковых объемов.

Пример накопления очков для Менеджера

Схема №1



100 (личных очков) + 400 (очки, принесенные организацией №1)
+ 1000 (очки, принесенные организацией №2) = 1500 групповых очков.

Ваша прибыль и привилегии как Менеджера:

1. Приобретение продуктов Компании по цене для Менеджера - со скидкой 33%.
2. Получение прибыли от розничных продаж - 50% от суммы, затраченной Вами на приобретение продуктов.
3. Получение комиссионных от закупок Консультантов и Потребителей Вашей организации. Комиссионные рассчитываются от объемов закупок - (PVU) всех Консультантов и Потребителей Вашей организации, и составляют 13% от консультантов и 23% от потребителей (см. схему 2). Для получения комиссионных необходимо иметь в соответствующем месяце объем личной закупки не менее 100 очков. Это требование относится только к получению комиссионных. Невыполнение его не влечет за собой изменение статуса или скидки.
4. Продвижение по маркетинговой лестнице. Закупки Консультантов и Потребителей Вашей организации позволяют Вам накапливать очки для перехода на следующую ступень маркетинговой лестницы - Директор.

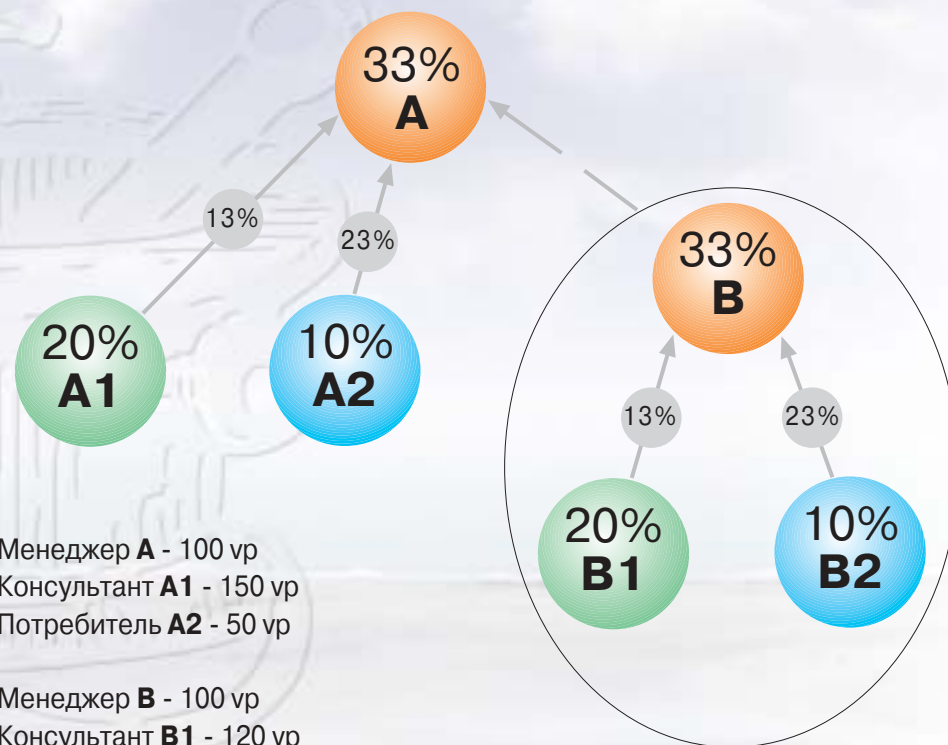
Пояснение: почему получается прибыль 50% от розничных продаж?

Например: цена продукта 100 условных единиц (у.е.), Вы приобретаете его со скидкой 33% за 67 у.е. и продаете за 100 у.е. Ваша прибыль составила 33 у.е., что составляет 50% от 67 у.е., затраченных Вами на приобретение продукта.

Комиссионные от объемов закупок ваших Менеджеров, их Консультантов и Потребителей не начисляются. Их объемы закупок приближают Вас к статусу Директора.

Схема комиссионных выплат для Менеджера

Схема №2



Менеджер **A** - 100 вр
 Консультант **A1** - 150 вр
 Потребитель **A2** - 50 вр

Менеджер **B** - 100 вр
 Консультант **B1** - 120 вр
 Потребитель **B2** - 80 вр

Менеджер **A** получит 13% от 150 вр (**A1**) и 23% от 50 вр (**A2**).
 Менеджер **B** получит 13% от 120 вр (**B1**) и 23% от 80 вр (**B2**).

Менеджер **A** получит от Менеджера **B** очки, но не получит комиссионные, т.к. между ними нет разницы скидок.

Директор

Четвертый статус в МП - Директор. Достичь его можно двумя путями:

Первый путь. Вы станете Директором, когда суммарный объем Ваших личных закупок, закупок Менеджеров, Консультантов и Потребителей Вашей организации GVV достигнет 6000 очков. Последующие заказы вы будете производить по цене для Директора со скидкой 40%, и объем этих заказов, вместе с заказами Ваших Менеджеров, Консультантов и Покупателей, будет составлять Ваш групповой объем.

Второй путь. Сделайте один заказ на 4500 очков (PVU). Этот заказ будет сразу принят по цене Директора, т.е. со скидкой 40%. Эта скидка будет сохраняться на все последующие заказы, независимо от их очкового объема. Объем Директорского заказа (4500) войдет в групповой объем закупок организации только вышестоящего Директора, а объем всех Ваших последующих заказов, вместе с заказами Ваших Менеджеров, Консультантов и Потребителей, будет составлять Ваш групповой объем. Количество Менеджеров, Консультантов и Потребителей в каждом уровне не ограничивается, так же, как и не ограничивается количество ветвей (частей организации), идущих от одного Консультанта.



Ваша прибыль и привилегии как Директора:

1. Приобретение продуктов Компании по цене для Директора - со скидкой 40%.
2. Получение прибыли от розничных продаж - около 67% от затраченной на приобретение продуктов суммы.
3. Получение комиссионных от закупок Вашей группы развития. Комиссионные составляют 7% от группового объема закупок организаций Ваших Менеджеров, 20% от объемов закупок Ваших Консультантов и 30% от объемов закупок Ваших Потребителей. Директору для получения комиссионных необходимо иметь в соответствующем месяце личные закупки не менее 100 очков (см. схему №3). Это требование относится только к получению комиссионных. Невыполнение его не влечет за собой изменение статуса или скидки.

Пояснение: почему получается прибыль 67% от розничных продаж?

Например: цена продукта 100 условных единиц (у.е.), Вы приобретаете его со скидкой 40% за 60 у.е. и продаете за 100 у.е. Ваша прибыль составила 40 у.е., что составляет 67% от 60 у.е., затраченных Вами на приобретение продукта.



4. Получение ежемесячных премий (бонусов) за работу организаций Ваших Директоров.

Премии рассчитываются в процентах от объемов закупок нижестоящих организаций Директоров (GVU) и составляют:

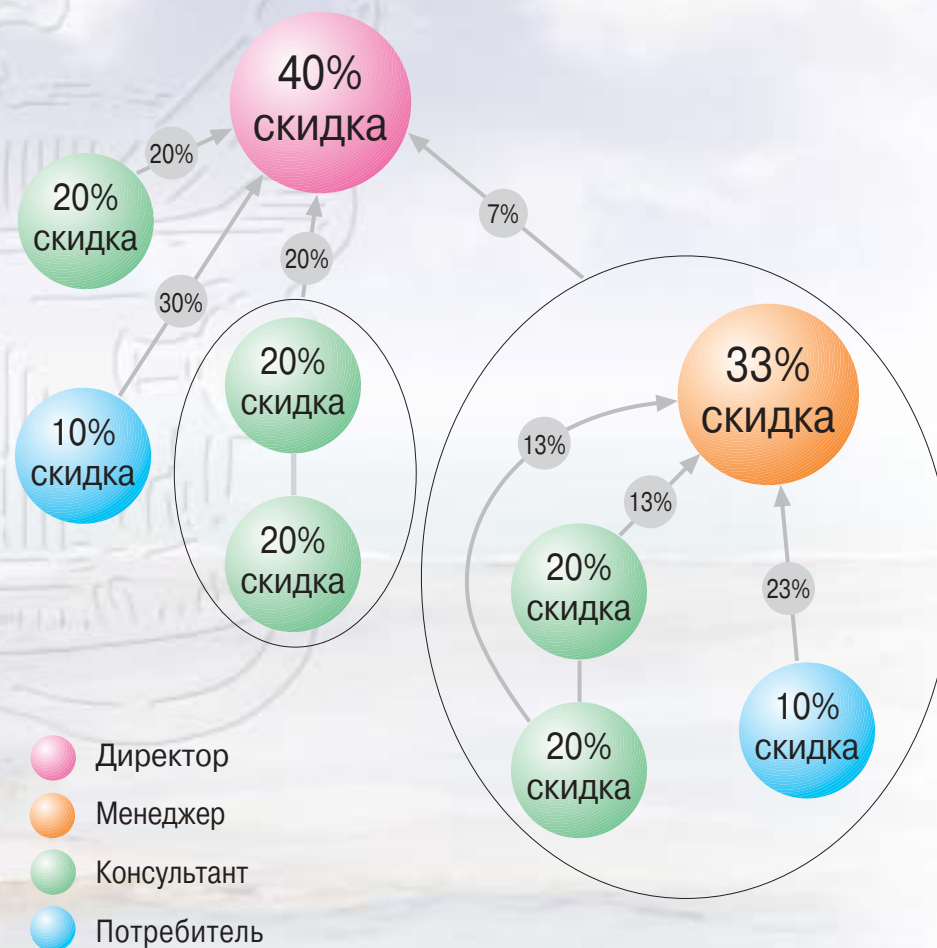
- 1-го уровня - 8%
- 2-го уровня - 6%
- 3-го уровня - 4%
- 4-го уровня - 2%

Для получения бонусов, Вам, как Директору, необходимо иметь месячный групповой объем закупок не ниже 1500 очков. В месячный групповой объем закупок Директора входят: Ваш личный объем, объемы закупок всех уровней Менеджеров, Консультантов и Покупателей, сделанные ими в этом месяце. Объемы закупок Ваших Директоров, а также их Менеджеров, Консультантов и Покупателей в Ваш групповой объем не входят.

Примечание: Директор, который в течение года (12 месяцев) не сделал ни разу месячную закупку на 100 или более очков, теряет всю свою структуру. За ним сохраняются все его права: 40% скидка на продукцию, дистрибьюторский номер и вышестоящий спонсор, при этом вся его структура переходит к вышестоящему спонсору, без права возврата.

Схема комиссионных выплат для Директора

Схема №3





Премии за работу организаций Директоров

Наглядная схема сетевого плана Компании “Dr.Nona International” Ltd

Схема №4







Таблица распределения комиссионных

Статус	Комиссионные от потребителя	Комиссионные от консультанта	Комиссионные от менеджера
Потребитель Скидка 10%	–	–	–
Консультант Скидка 20% от розничной цены	10%	–	–
Менеджер Скидка 33% от розничной цены. Достижение статуса: 1500 GVU или один заказ на 1000 PVU	23%	13%	–
Директор Скидка 40% от розничной цены. Достижение статуса: 6000 GVU или один заказ на 4500 PVU	30%	20%	7%

Выплаты производятся при обязательном ежемесячном личном объеме (PVU) - 100 очков.



Таблица распределения бонусов

Организация Директоров	Директор	Group Директор	Master Директор	Silver Директор	Gold Директор	Briliant Директор	*President Директор
1 уровень	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
2 уровень	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
3 уровень	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
4 уровень	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
5 уровень		2%	2%	2%	2%	2%	2%
6 уровень			1%	1%	1%	1%	1%
7 уровень				1%	1%	1%	1%
8 уровень					1%	1%	1%
9 уровень						0.5%	0.5%
10 уровень						0.5 %	0.5 %

Выплаты производятся при обязательных ежемесячном личном объеме (PVU) - 100 очков и групповом объеме (GVU) - 1500 очков.