



## Определение дистрибьюторских званий и расчетов бонусов

Ниже приводится таблица определения статуса

Статус	Количество работающих директоров	Минимальные глобальные очки	Уровни для расчета глобальных очков
Директор	-	-	4
Групп-Директор	2	5.000	5
Мастер-Директор	4	25.000	6
Серебряный Директор	6	50.000	7
Золотой директор	8	100.000	8
Бриллиантовый Директор	10	750.000 и выше	0.5% от 9-го уровня и 10-го уровня
Президент-Директор	12	1.000.000 и выше	0.5% от годового очкового объема компании

Для статусов: Директор, Групп-Директор, Мастер-Директор, Серебряный Директор и Золотой Директор вводится понятие - "Премиальные глобальные очки". (см. таблицу №1)



1. **Директор.** Если Директор делает 25.000 глобальный объем, то он получает дополнительно 1% от 5-го уровня.
2. **Групп-Директор.** Директор, имеющий минимальный глобальный объем 5.000 и 2 работающие директорские ветки в первом поколении, дополнительно получает 2% от 5-го уровня.  
Если Групп-Директор делает 60.000 глобальный объем, то он получает дополнительно 0,5% от 6-го уровня.
3. **Мастер-Директор.** Директор, имеющий 25.000 глобальный объем и 4 работающие директорские ветки в первом поколении, дополнительно получает 1% от 6-го уровня.  
Если Мастер-Директор делает 125.000 глобальный объем, то он получает дополнительно 0,5% от 7-го уровня.
4. **Серебряный Директор.** Директор, имеющий 50.000 глобальный объем и 6 работающих директорских веток в первом поколении, дополнительно получает 1% от 7-го уровня.  
Если Серебряный Директор делает 200.000 глобальный объем, то он получает дополнительно 0,5% от 8-го уровня.
5. **Золотой Директор.** Директор, имеющий 100.000 глобальный объем и 8 работающих директорских веток в первом поколении, дополнительно получает 1% от 8-го уровня.  
Если Золотой Директор делает 300.000 глобальный объем, то он получает дополнительно 0,5% от 9-го уровня.
6. **Бриллиантовый Директор.** Директор, у которого в текущем месяце в первом поколении 10 работающих директоров, из которых минимум четверо имеют статус Мастер-Директора и вся его организация Директоров в 8 уровнях сделает в том же месяце не менее 750.000 глобальных очков. Вместо одного Мастер-Директора может быть один Золотой Директор в первых 8-ми уровнях.  
Бриллиантовый Директор получает дополнительно по 0,5% от 9 и 10 уровней своей организации.
7. **Президент-Директор.** Директор, у которого в текущем месяце в первом поколении 12 работающих Директоров, из которых минимум шестеро имеют статус Мастер-Директора и вся его организация в

Таблица №1

Статус	Премиальные глобальные очки	Дополнительный бонусный уровень
Директор	25.000 и выше	1% от 5-го уровня
Групп-Директор	60.000 и выше	0.5% от 6-го уровня
Мастер-Директор	125.000 и выше	0.5% от 7 -го уровня
Серебряный Директор	200.000 и выше	0.5% от 8-го уровня
Золотой Директор	300.000 и выше	0.5% от 9-го уровня

8-ми уровнях сделает в том же месяце не менее 1.000.000 глобальных очков. Вместо одного Мастер-Директора может быть один Золотой Директор в первых 8-ми уровнях.

\* **Президент-Директор** получает право на президентский бонус, который составит 0,5% от годового очкового объема Компании. Президентский бонус выплачивается один раз в год.

#### Пример:

1. Директор А выполнил условия получения президентского бонуса в 6 месяцах календарного года.
2. Директор Б выполнил условия получения президентского бонуса в 3 месяцах календарного года.
3. Директор В выполнил условия получения президентского бонуса в 9 месяцах календарного года. Всего претендентов на получение президентского бонуса:  
 $3+6+9=18$   
Соответственно, сумма, равная 0,5% от всего годового, очкового объема Компании будет разделена на 18 частей, так что:
4. Директор А получит 6 частей.
5. Директор Б получит 3 части.
6. Директор В получит 9 частей.

**Для получения этих бонусов необходимо иметь месячный объем закупок организации Директора (GVU) не ниже 1500 очков.**

**Дистрибьютор, имеющий статус Директора, получает бонус от первого, появившегося у него Директора, при выполнении директорской нормы в 1000 очков, а не 1500 очков. Льгота дается один раз на 3 месяца, с**

момента появления только первого Директора, и не зависит от количества вновь появившихся Директоров в этой организации за этот период.

## Правила продвижения продуктов и очков по сети (трансферт)



Консультант имеет право приобретать продукт у Спонсора. Консультантам и Спонсорам при этом необходимо соблюдать следующие правила:

1. Дистрибьютору любого статуса разрешается перевод очков (VU) в любое поколение вниз, внутри своей организации.
2. Продвигать вниз по сети можно только личные закупки, а не пришедшие снизу в виде группового объема (GVU).
3. Переведенный Вами объем очков остается в вашем групповом объеме (GVU) и вычитается из Вашего личного объема (PVU).
4. Суммарный объем переведенных Дистрибьютором очков не может превышать объем его личных закупок (PVU) текущего месяца.
5. Консультант может перевести очки только текущего месяца. Причем объем переводимых очков контролируется компьютерной системой. Компьютер не произведет действие по переводу очков, если в результате перевода Ваш персональный объем окажется менее 100.
6. Объем, приобретенный за счет перевода очков, засчитывается Дистрибьютору последним числом календарного месяца.
7. За переведенные очковые объемы комиссионные не начисляются.

8. Льготная закупка на статус Менеджера на 1000 PVU со скидкой 33% может быть произведена только в офисе Компании.

**Покупка продуктов на 1000 VU у Спонсора для получения статуса Менеджера запрещена.**

9. Льготная закупка на статус Директора на 4500 PVU со скидкой 40% может быть произведена только в офисе Компании.

**Покупка продуктов на 4500 VU у Спонсора для получения статуса Директора запрещена.**

10. Дистрибьюторы, получившие статус Менеджера или Директора, благодаря трансферту, могут осуществлять закупки с новыми скидками с первого числа следующего месяца.

11. Разрешается делать перевод личных очков (трансферт) вниз по сети в любое поколение, если между Вами и тем Дистрибьютором в сети, кому переводятся очки, находятся только Директора, не имеющие 100 очков в текущем месяце.

12. Перевод очков оформляется в Компании в течение трех последних рабочих календарных дней месяца. Для этого следует заполнить специальный бланк, сдать его или переслать по факсу в офис Компании.



## **Правила сжатия сети**

1. В случае, если по итогам месяца под работающим Директором оказался Менеджер, не сделавший личную закупку на 100 очков, то работающий Директор получит 20% (а не 7%) от объема закупок Консультантов и Потребителей этого Менеджера (см. схему №5).

Такое положение сохраняется только на текущий отчетный месяц. В следующем месяце Менеджер, сделав личную закупку на 100

очков, получит комиссионные в размере 13% от объема закупок своих Консультантов и Потребителей, совершенных в этом же месяце. За Менеджером всегда сохраняется право на его сеть и скидки.

2. В случае, если по итогам месяца под работающим Директором, при закрытии месяца, в первом поколении существует неработающий Директор, т.е. Директор, у которого групповой объем в этом месяце ниже 1500 очков, то:

а. Если неработающий Директор выполнил личную норму 100 очков, тогда вышестоящий, работающий Директор получит от его группового объема 8% и затем в результате сжатия соответственно 8%, 6% и т.д. от нижестоящих работающих Директоров, согласно Маркетинг - плану. Неработающий Директор, выполнивший квалификацию 100 очков, получит только комиссионные от своей группы (см. схему №6).

б. Если неработающий Директор не выполнил личную норму 100 очков, тогда в текущем месяце он считается не существующим Директором. Вышестоящий работающий Директор становится в результате сжатия

сети непосредственным спонсором Консультантов и Менеджеров сети неработающего Директора. И, соответственно, получает все его групповые очки и комиссионные. Кроме этого, вследствие сжатия сети, нижестоящий работающий Директор считается не вторым, а первым поколением и от него работающий Директор, стоящий над неработающим, получает 8%. Далее по Маркетинг - плану 6%, 4% и т.д. (см. схему №7).

Такое положение сохраняется только на текущий отчетный месяц. В следующем месяце неработающий Директор может восстановить свой объем и стать работающим.

Схема № 5

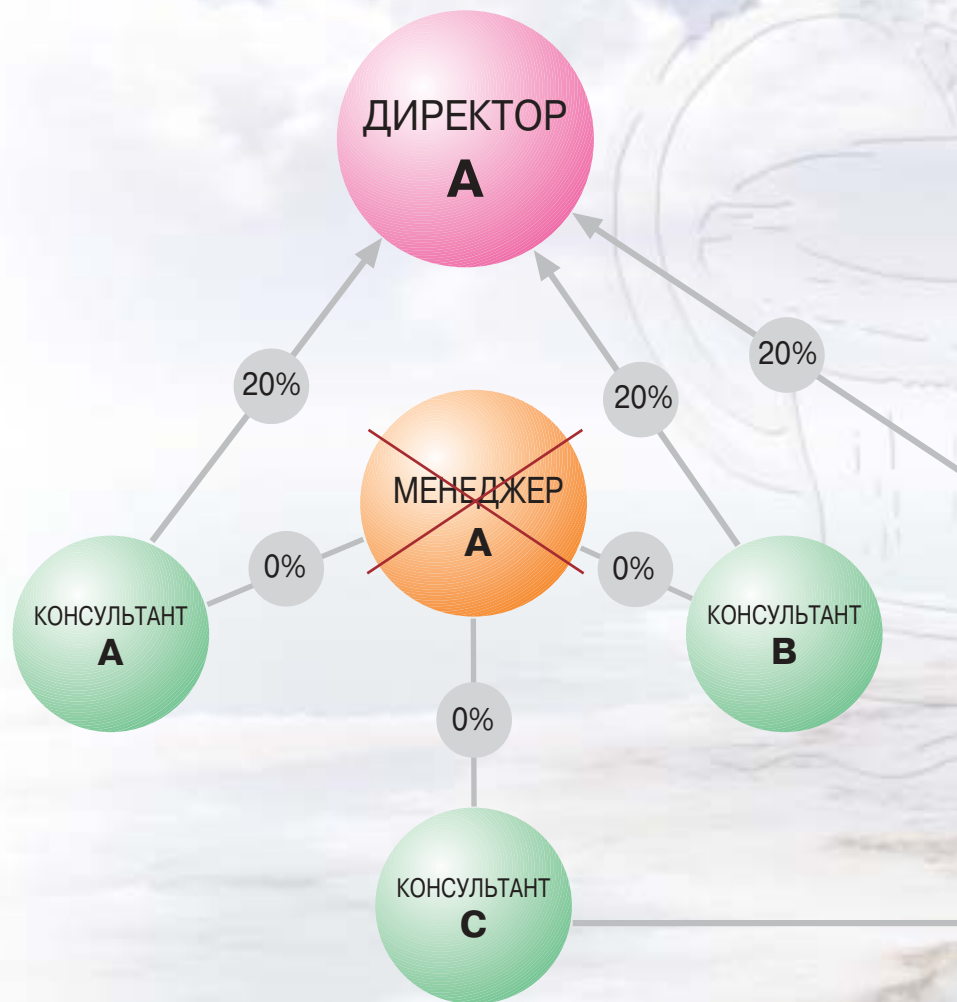


Схема №6  
(PVU=100 GVU<1500) -Пункт А

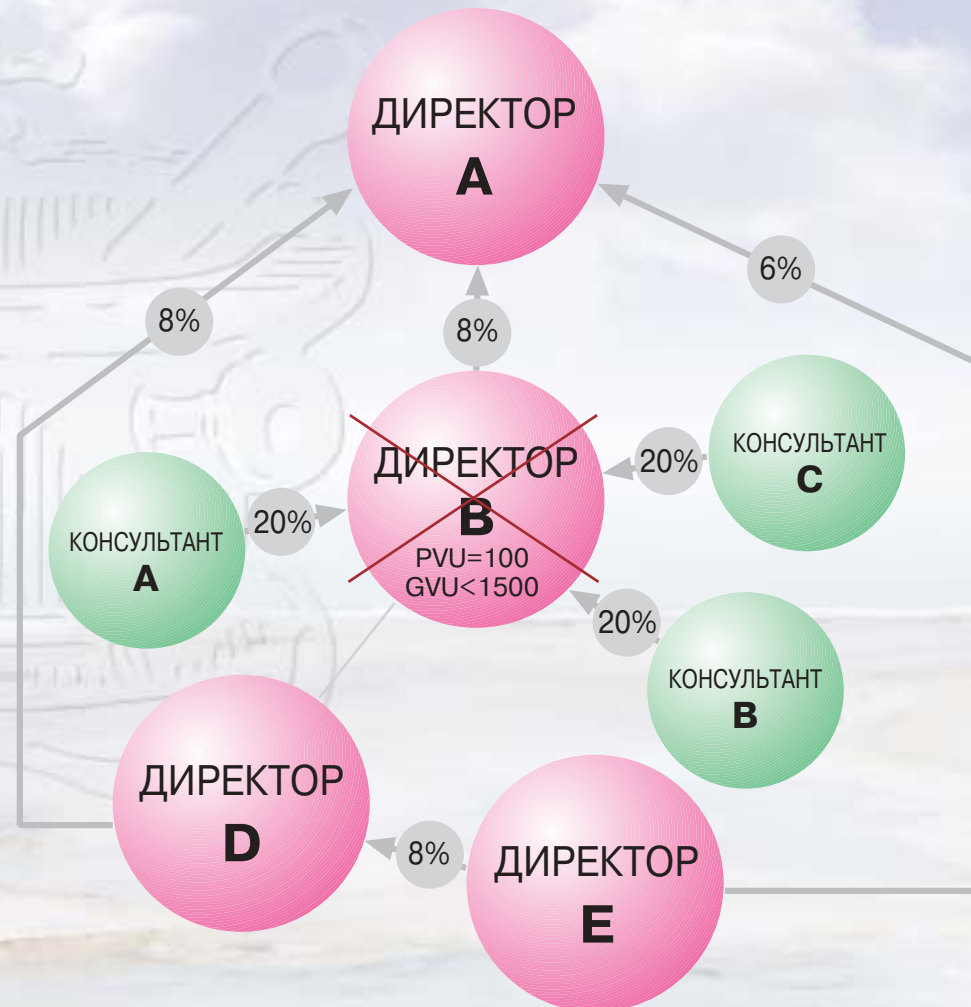
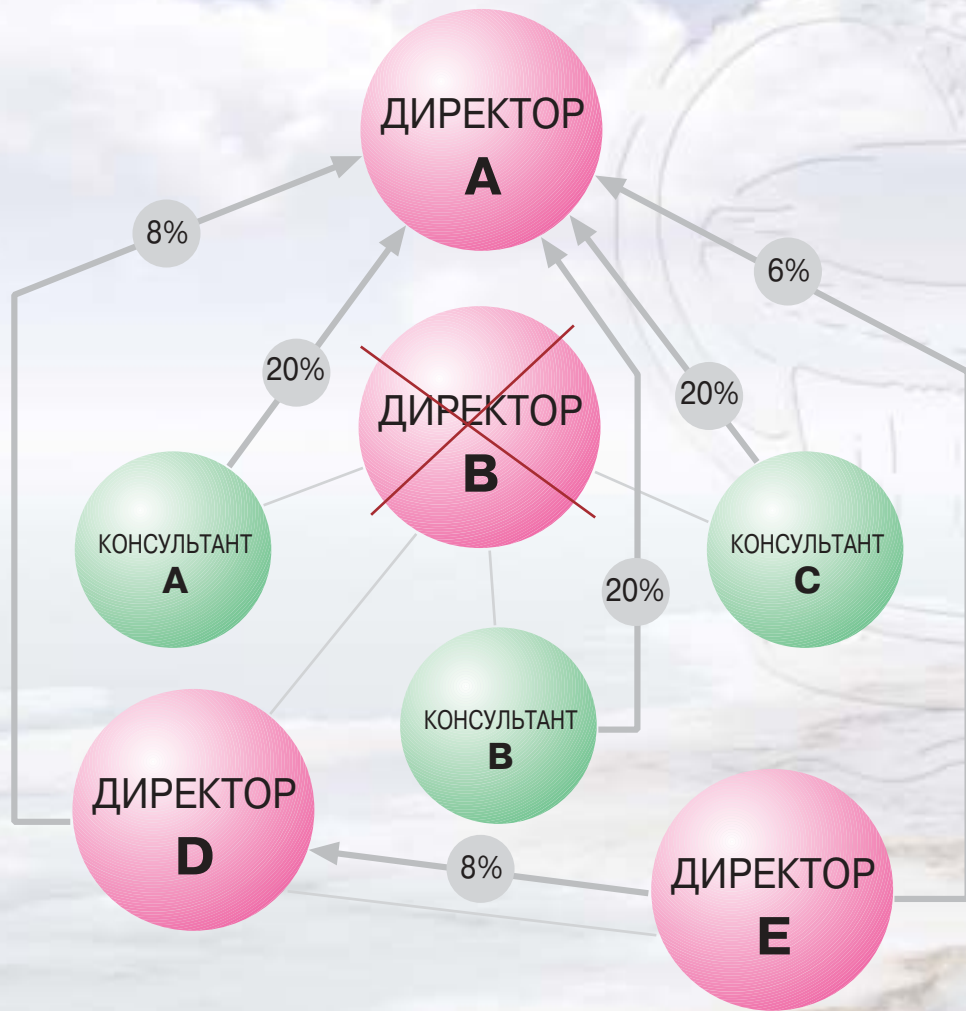


Схема №7  
(PVU<100 GVU<1500)-Пункт Б

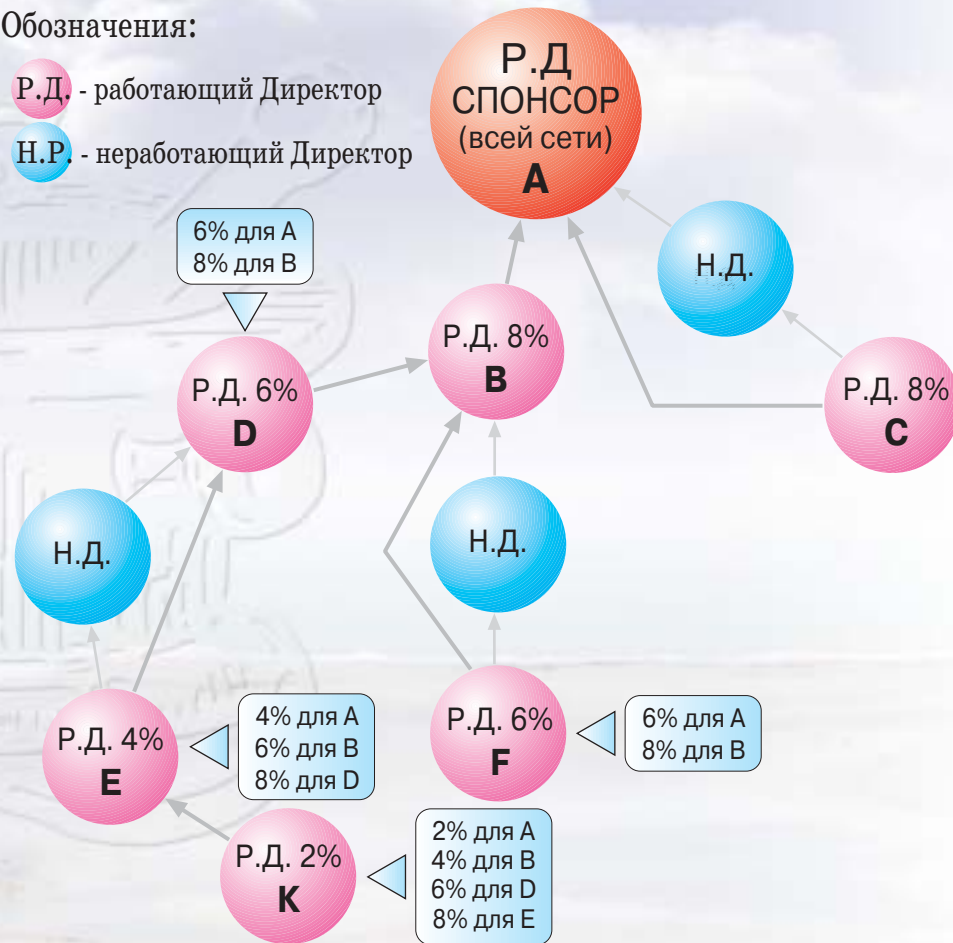
Общая схема сжатия сети



Обозначения:

Р.Д. - работающий Директор

Н.Д. - неработающий Директор



Р.Д. А - количество процентов от объема групповых очков всех Директоров, положенных Спонсору всей сети.

## “О смене Спонсора”

Компания запрещает Дистрибьюторам менять Спонсора.

В случае обнаружения смены Спонсора, Дистрибьютор, нарушивший это правило, будет возвращен к прежнему Спонсору со всей новой сетью, созданной под ним.

Спонсор, переподписавший Дистрибьютора, будет наказан материально: **в размере 1/2 месячного бонуса.**

При повторном нарушении: **в размере месячного бонуса.**

На третий раз данный Дистрибьютор - Спонсор будет удален из Компании без права возврата.

В любых мотивационных мероприятиях Дистрибьютор имеет право участвовать только под своей фамилией и соответствующему ей номеру в базе данных Компании.

Дистрибьютор, имеющий номер в базе данных Компании, не имеет права вписываться партнером в другой номер дистрибьюторского соглашения.

**Дистрибьютор, нарушивший этические нормы Компании будет наказан вплоть до аннулирования соглашения.**

## Программа “Жилищный Бонус”

Одной из основных целей Компании “Dr.Nona International” Ltd. является постоянный рост благосостояния ее Дистрибьюторов.

За добросовестную и успешную работу можно дополнительно получить различные подарки, от баночки “Динамического крема” до автомобиля. И лучшие Дистрибьюторы за свою работу уже получили автомобиль.

Кроме этого, фирма предлагает долгосрочную программу - **“Жилищный бонус”!!!**

Программа разработана таким образом, что любой Дистрибьютор, даже новичок, может сразу же включиться в ее реализацию. Не обязательно быть топ лидером, чтобы получить **“Жилищный бонус”**, достаточно целеустремленно и последовательно трудиться в Компании “Dr. Nona International” Ltd. Кто-то заработает право на получение жилищного бонуса за 2 года, кто-то - за 3, а кто-то - за 5 лет. Все зависит лишь от интенсивности Вашего труда. За каждое выполненное Вами условие программы, Вы получаете призовые очки, которые накапливаются на Вашем дистрибьюторском номере. Очки начисляются каждый месяц.



### Призовые очки

1. За каждые 100.000 Глобальных очков	- 1.0
150.000	- 2.0
250.000	- 3.0
400.000	- 4.0
600.000	- 5.0
1.000.000 и выше	- 6.0

2. За каждые	3000	Групповых очков	- 1.0	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 350 призовых очков</li> <li>• 500 призовых очков</li> <li>• 650 призовых очков</li> <li>• 800 призовых очков</li> </ul>
	4500		- 2.0	
	6000		- 3.0	
	8000		- 4.0	
	10000 и выше		- 5.0	
3. За каждые	1000	Персональных очков	- 1.0	
	1500		- 2.0	
	2500 и выше		- 3.0	
4. За звание	Мастер-Директор		- 1.0	
	Серебряный Директор		- 2.0	
	Золотой Директор		- 3.0	
	Бриллиантовый Директор		- 5.0	
	Президент		- 6.0	

**Пояснение:** В случае, если в любом из месяцев работы, участник программы “Жилищный бонус” не наберет ни одного призового очка, он автоматически лишается всех своих накопленных очков в программе “Жилищный бонус”.

Очки, набранные по разным пунктам программы “Жилищный бонус” суммируются, но в сумме не могут превышать 6 очков за один календарный месяц.

Выплаты производятся при накоплении:

- 150 призовых очков
- 250 призовых очков



### Программа “Quick start” (Быстрый старт)

Единоразовая закупка в объеме 400 очков, под общим названием - “Quick start” (Быстрый старт) имеет право приобрести **только новый Дистрибьютор при входе в Компанию и только один раз**. Таким образом, вступив в Компанию в статусе Консультанта с 20% скидкой, Дистрибьютор получает эту продукцию с 40% скидкой. Новый Дистрибьютор сразу сможет убедиться в эффективности продукции “Dr.Nona International” Ltd.

Очки за “Quick start” начисляются всем Дистрибьюторам, стоящим над этим новым Дистрибьютором, до первого Директора. С этой покупки комиссионные не платятся никому.

Первый вышестоящий работающий Директор получит 8% премиальных (далее по МП: 6% , 4% , 2% ).



## Ответы на наиболее распространенные вопросы

### Вопрос:

Если в течение месяца Консультант (Менеджер) поменял статус и стал Директором, то с какого месяца он начнет получать:

1. Комиссионные как Директор?
2. Бонусы в этом же месяце, если под ним появился другой Директор?
3. Что получит вышестоящий работающий Директор - комиссионные или бонусы?

### Ответы:

1. Менеджер (Консультант), ставший в текущем месяце Директором,

начнет получать комиссионные как Директор от всех покупок, сделанных его сетью с того дня, когда он набрал 6000 групповых очков.

2. Если Менеджер (Консультант) стал Директором в текущем месяце, а под ним появился новый Директор, то он сможет получить бонус от объема этого нового Директора, если сам наберет 1000 групповых очков до конца текущего месяца. Это право распространяется на новых Директоров на 3 месяца.

### Пример:

Менеджер А стал директором 16 мая, после этого 23 мая под ним появился новый Директор Б. Директор А получит бонус 8% от закупок сети Директора Б, сделанных после 23 мая, если Директор А наберет 1000 групповых очков. Это право распространяется на новых Директоров на 3 месяца.

### 3. Пример:

У работающего Директора О на 1 мая был активный Менеджер А, у которого на 1 мая было 4600 групповых очков. К 16 мая Менеджер А со своей группой сделал 1400 групповых очков, т.е. набрал 6000 групповых очков и стал Директором. После достижения статуса Директора, с 16 по 31 мая, он набрал 1600 очков.

По результатам работы в мае, Директор О получит от Директора А: 7% от 1400 групповых очков, что составляет 98 у.е. и 8% от 1600 групповых очков, что составляет 128 у.е.

Таким образом, вышестоящий Директор получает от объема сети Менеджера, ставшего в текущем месяце Директором, до момента изменения статуса последнего только комиссионные, после изменения статуса - бонусы в соответствии с Маркетинг - планом.

Т.е. могут возникнуть ситуации, когда в течение одного месяца от одного и того же Директора можно получить и бонусы, и комиссионные.





## Законы Компании и правила рекламы

### Соглашение с Компанией “Dr.Nona International” Ltd.

Соглашение о сотрудничестве с компанией “Dr.Nona International” Ltd. - это основной документ, который подтверждает ваше участие в сетевом маркетинге Компании “Dr.Nona International” Ltd. Официальная форма, которая оформляется на нового Консультанта, называется по-английски: “Independent Konsultant Application & Agreement”, что означает: “Заявление и Соглашение Независимого Консультанта”. Заметьте, употребляется “Agreement” - “Соглашение”, а не “contract” - “контракт, договор”. В этом заключается существенная разница. Термин “контракт” влечет за собой взаимные юридические обязательства, выполнение которых контролируется законами любой страны.

**На Независимого Дистрибьютора не возлагаются никакие юридические обязанности!**

Компания в одностороннем порядке дарует права и устанавливает правила взаимоотношений между Дистрибьютором и Компанией, несоблюдение которых не влечет юридической ответственности, а может лишь повлечь аннулирование “Соглашения”. Такие документы, в которых передаются права, относятся к классу лицензий, выдаваемых от Компании.

Как пользоваться дарованными правами и пользоваться ли ими вообще, личное дело каждого Независимого Дистрибьютора. **Возражать против правил, установленных Компанией, Дистрибьютор не вправе.**

“Соглашение” оформляется по Вашему личному желанию с условием, что Вы являетесь совершеннолетним лицом в стране своего постоянного проживания, и не подписывали подобное “Соглашение” в течение последних шести месяцев.

Подписывая “Соглашение”, вы становитесь Консультантом по продукции Компании “Dr.Nona International” Ltd. и согласны:

- изучить законы, правила рекламы Компании и следовать им всегда и везде, на словах и на деле;
- выполнять все законы и предписания страны, в которой занимаетесь предпринимательской деятельностью;
- оберегать Компанию от любых претензий, ущерба или исков, связанных с выступлениями в средствах массовой информации;
- предлагать продукцию Компании по цене не ниже рекомендуемой в каждой конкретной стране.

**Как Консультант вы имеете право:**

- приобретать у Компании продукцию со скидкой;
- приобретать у Компании все информационные и рекламные материалы;
- создавать потребительский рынок для Компании путем оформления таких же “Соглашений” с другими людьми;
- получать доход от этого рынка;
- делиться с окружающими собственным опытом применения продукции Компании;
- вести свое дело в любом месте (городе, регионе, стране) без каких либо эксклюзивных прав на территорию;
- включать в свою визитную карточку, телефонный справочник, бумагу для писем и т.д. название “Доктор Нонна”, после которого



обязательно должна добавляться фраза: “Независимый Консультант по продукции”;

- продать или передать по наследству свой статус и свою сеть (см. право продажи и наследования).

### **Компания запрещает Консультантам:**

- выступать в средствах массовой информации от имени Компании и выдавать себя за служащего, работника или агента Компании;
- давать ложную информацию, какие-либо гарантии или обещания в отношении продукции, не содержащиеся в официальных изданиях Компании;
- копировать и размножать печатные, аудио и видеоматериалы Компании;
- использовать название, символы и торговые знаки Компании без предварительного письменного на то разрешения;
- менять Спонсора, независимо от причин;

### **Со своей стороны, Компания:**

- утверждает, что все Консультанты имеют равные права независимо от статуса;
- оставляет за собой право изменять маркетинг план;
- подтверждает право Консультанта на партнерство. Вписать партнера в “Соглашение” можно в течение полугода, с момента подписания Соглашения, подав в офис Компании документы. При этом все права остаются за тем, кто вписан в “Соглашение” главным, т.е. первым;
- запрещает служащим и работникам всех офисов Компании иметь

“Соглашение” или заниматься распространением продукции и услуг другой Компании сетевого маркетинга;

- оставляет за собой право, в случае нарушения “Правил Компании и законов рекламы” в одностороннем порядке аннулировать “Соглашение” консультанта без права восстановления.

## **Правила продажи сети**

1. Покупка и продажа сети распространителей должна быть оформлена только у нотариуса.
2. Копия акта продажи должна быть заверена одним из руководителей головной Компании в Израиле.
3. Компания облагает налогом любой акт по продаже сети Дистрибьютора в размере 10% от среднеарифметического чека, полученного им за любые последние 6 месяцев.

## **Право наследования сети**

Право Консультанта на получение бонусов от Компании “Dr.Nona International” Ltd, от построенной им сети, является частной собственностью Консультанта, и после его смерти наследуется исключительно членами семьи.

“Членами семьи”, в соответствии с настоящим пунктом, являются родители, супруг (а) и дети (включая усыновленных) Консультанта. Указанное право гарантируется на основании Маркетинг - плана, утвержденного Компанией “Dr.Nona International” Ltd.

## *Кодекс этики распространителей Компании "Dr. Nona International" Ltd.*

- Я обязуюсь следовать правилам сетевого маркетинга: строить свое дело для получения прибыли таким образом, чтобы те, с кем я сотрудничаю, также могли расти и получать прибыль.
- В своей деятельности я буду использовать приемы и стратегию, которые не могут нанести вред людям, с которыми я работаю, мне, моей Компании и сетевому бизнесу в целом.
- Я изучу все законы индустрии сетевого маркетинга и правила моей Компании и буду выполнять их везде и всегда.
- Я буду неукоснительно выполнять все обязательства, которые я беру на себя по отношению к своим клиентам, своим коллегам - Консультантам, своим настоящим и будущим сотрудникам.
- Все свои способности я направлю на обучение



и вдохновение тех Консультантов, чьим Спонсором я являюсь.

- Рассказывая будущим Консультантам о возможных прибылях, я буду делать это убедительно, не преувеличивая реально существующих заработков.
- Рекомендую своим Консультантам иметь у себя определенный запас продукции, который может понадобиться им в ближайшее время, я не буду советовать им делать закупки в больших количествах.
- Я буду решать любые разногласия в духе понимания и справедливости по отношению ко всем.
- Я буду сохранять преданность сетевому маркетингу в целом. Признавая другие Компании как своих конкурентов, я не буду критиковать их и их продукцию.
- Я буду относиться ко всем Консультантам дружелюбно.

## Феномен сетевого маркетинга

На сегодняшний день в мире существуют три способа заработать деньги и преуспеть:

### 1. Работа по найму

(обмен большого количества времени на небольшие деньги).

### 2. Традиционный бизнес

(большой первоначальный капитал и риск потерять его).

### 3. Сетевой маркетинг

- минимальное первоначальное вложение;
- отсутствие риска;
- нет ограничения в заработке, который рождается не только из Ваших собственных усилий, но и из усилий людей, привлеченных в Ваше дело.



поддерживается благодаря тому, что люди информируют о продукции фирмы своих друзей и знакомых и выявляют из них тех, кому она нужна. Дело в том, что фирмы, распространяющие продукцию по СМ, не рекламирует свой товар и не продают его населению через торговые точки. Реклама происходит при непосредственном общении потребителей продукции, а продукцию у фирмы могут закупить только те люди, которые участвуют в бизнесе - они получают доход от товарооборота!

Любая Компания, занимающаяся бизнесом, хочет:

- произвести продукцию, желательно высокого качества;
- распространить эту продукцию, охватив все население страны, чтобы о ней знали

все и, как результат, чтобы все ее покупали.

Это, конечно, предельно сложно. При этом Компания хочет исключить всех посредников и доставить продукцию напрямую тому человеку, который хочет ее приобрести. Проницательный человек здесь должен воскликнуть: “Но ведь доставить товар или услугу от производителя к потребителю - это значит продать!” Вот здесь и начинаются отличия сетевого маркетинга от традиционной розничной торговли или непосредственного продвижения.

Распространение продукции и продажа продукции - это совсем не одно и то же.

## Основная идея сетевого маркетинга

У большинства из тех, кто первый раз слышит о сетевом маркетинге, обычно возникает представление о необходимости продавать, чтобы достичь в нем успеха. Под продажей мы понимаем обращение к незнакомым людям, с попыткой продать им что-нибудь, в чем у них, возможно, нет необходимости или желания. В сетевом маркетинге не существует продажи в традиционном смысле слова, хотя необходимо, чтобы существовал товарооборот. Если его не будет - никто не сможет получить деньги. Товарооборот в сетевом маркетинге возникает и



Прежде всего, Компания СМ хочет донести информацию до потребителя. Образованный потребитель сам ее купит, если получит исчерпывающую информацию. Таким образом, сутью сетевого маркетинга является информационный охват максимального количества людей. Продажа будет являться естественным результатом этого информационного охвата.

Сетевой маркетинг - это принципиально новый подход к двум классическим понятиям экономики: продажам и распространению товара. Объединение этих двух понятий на основе идеи построения сетей с целью повышения эффективности продаж, привело к рождению принципиально новой области экономических взаимоотношений - Сетевому маркетингу.

Сетевой маркетинг - это продвижение товаров и услуг через каналы дистрибуции от производителя до конечного потребителя. Он включает в себя постоянное удовлетворение потребительского спроса на всех уровнях сети за счет высокого качества товаров и услуг.

Построение сети - это объединение людей, которые делятся между собой информацией и ее источниками, оказывают друг другу поддержку в совместной работе по достижению общих целей и при этом получают за свою работу различные виды поощрений и наград.

В Сетевом маркетинге вы, как и любой другой сотрудник, имеете свою организацию Дистрибьюторов, цель которой - доставить товар напрямую к потребителю.

Свои доходы Вы получаете в форме комиссионных от групповых продаж, которые произведены всеми членами вашей организации.

Существует принципиальное отличие человека, занимающегося Сетевым маркетингом, от сотрудника традиционной Компании. Оно заключается в том, что в традиционных Компаниях Вы всего лишь наемный рабочий или служащий, а в Компаниях Сетевого маркетинга Вы - полноправный партнер Компании. Вы - доброволец, независимый участник соглашения, работающий в своем собственном бизнесе и, вы свой собственный начальник, босс. Это, безусловно, расширяет Ваши права, но в то же время налагает на Вас дополнительные обязанности.

Вы оказываетесь в положении человека, **лично отвечающего за свой успех**. Фактически, Вы лишаетесь права жаловаться и перекладывать свои неудачи и промахи на плечи других людей. Это нелегко, но ответственно и почетно!

В Компании Сетевого маркетинга независимый Дистрибьютор сам несет ответственность за результаты своей деятельности: он создает свою личную организацию, самостоятельно руководит этой организацией и непрерывно участвует в процессе обучения своих сотрудников для повышения эффективности их работы.

Сетевой маркетинг Компании "Dr.Nona International" Ltd. не связан с какой-либо определенной территорией. Многие Консультанты Сетевого маркетинга строят региональные, национальные и даже интернациональные собственные организации.

Традиционные Компании тратят много денег на рекламу и прочие действия, которые могут увеличить объем продаж (участие в торговых выставках, предоставление различного рода скидок, финансирование разнообразных шоу-программ, организация всевозможных демонстраций и многое другое) в надежде, что после того, как люди увидят их продукцию в действии, они захотят купить эти товары и будут покупать их в будущем. Естественно, это вложение денежных средств, в конечном счете, приводит к увеличению стоимости товара, который предлагает Компания, а следовательно, оплачивается из кармана покупателя.

Стиль и основные идеи Сетевого маркетинга разительно отличаются от методов работы традиционных Компаний.

Исследования специалистов и жизненный опыт каждого из нас показывают, что совершенно естественно, человек испытывает энтузиазм и восторг по поводу какого-то хорошего продукта или услуги. Если Вы посетили ресторан с прекрасным обслуживанием и кухней или прочитали хорошую книгу, если Вас хорошо причесали или Вы совершили интересную туристическую поездку, если что-то произвело на Вас сильное впечатление и вызвало перемены во взглядах, вкусах или внешнем виде, что Вы будете делать?

Скорее всего, Вы поделитесь своими эмоциями, своим энтузиазмом по поводу нового продукта со своими близкими и друзьями и порекомендуете им попробовать понравившийся Вам продукт.

**Большинство людей на Земле всю жизнь занимаются Сетевым Маркетингом, но не получают за это вознаграждение.**

Необыкновенная красота и сила Сетевого маркетинга заключается в том, что Компании Сетевого маркетинга напрямую и постоянно вознаграждают Вас за то, что вы рекомендуете потреблять их продукт или сервис. И чем больше, и успешнее Вы это делаете, тем выше Ваше вознаграждение.

В Сетевом маркетинге люди не продают, как в розничной торговле, а делятся своим опытом и дают рекомендации. Консультант, который высоко ценит предлагаемый продукт и регулярно им пользуется, будет убедителен и успешен.

Изменится ли Ваша жизнь, если Вам будут присылать 5 долларов каждый раз, когда кто-то из Ваших друзей покупает продукт или сервис после Вашей рекомендации?

Наверное, да!

**Вот это и есть Сетевой Маркетинг!**

Вместо того, чтобы платить деньги за большую рекламную компанию, формировать бюджет для проведения маркетинга, нести затраты на обеспечение продаж, Компании Сетевого маркетинга все эти деньги передают Дистрибьюторам в качестве вознаграждения за проделанную работу. Вы получаете компенсацию за свои усилия, которые были направлены на то, чтобы люди попробовали новый

для себя продукт и оставались преданными этому продукту, и за те рекомендации (т.е. по сути дела рекламу), которые Вы давали другим людям по поводу этого продукта и его потребления.

Компания берет на себя обязанность производить первоклассную продукцию и постоянно совершенствовать ее в соответствии с новыми научными разработками и пожеланиями клиентов, контролировать качество каждой поступающей партии; изучать ситуацию на мировом рынке продуктов здоровья с тем, чтобы быть в курсе новейших тенденций; поставлять новые препараты в соответствии с запросами Вашего рынка; вкладывать средства и силы в обучение и материальное

поощрение людей; предоставлять максимальные возможности для профессионального и карьерного роста Консультантов компании.

Это очень серьезная поддержка дает возможность разработать свой собственный план действий, как наилучшим образом построить свой собственный бизнес, в оптимальные сроки добиться наибольших успехов и стать финансово независимыми. Благодаря постоянной поддержке Компании и возможности использовать необыкновенную силу сети, Вы никогда не будете одиноки в бизнесе Сетевого Маркетинга.

Для людей, желающих активно участвовать в предпринимательской деятельности, Сетевой маркетинг предлагает исключительные возможности.

- Только в Сетевом Маркетинге, работая на себя, Вы можете начать собственный бизнес при незначительных первичных затратах и вложениях.
- Сетевой Маркетинг предлагает Вам дело,



которым Вы, по своему усмотрению, можете заниматься не полный рабочий день. Любой человек может, не прекращая своей прежней деятельности, совмещать ее с работой в системе Сетевого Маркетинга. Эта редкая возможность одновременно зарабатывать деньги и учиться тому, как это делать наиболее успешно.

- Сетевой Маркетинг позволяет зарабатывать несколько сотен долларов в месяц при частичной загрузке и несколько тысяч долларов в месяц, если посвятить этому все свое время. При этом от Вас не потребуется предварительного специального образования или опыта предшествующей работы.
- В мире, который становится все более и более теле-радио компьютеризированным, постоянно растет отчуждение людей друг от друга. Сетевой Маркетинг предлагает Вам редкую возможность расширить социальные связи, возможность встречаться и работать с новыми друзьями, которые готовы разделить общие ценности и идеалы. В Сетевом Маркетинге Вы все будете делать сообща - это коллективная работа.
- Как правило, товары и услуги, которые продвигаются на рынок с использованием Сетевого Маркетинга, представляют собой продукты очень высокого качества. Это уникальные продукты, которые не продаются в обычных магазинах, не предлагаются по каталогам или с использованием традиционных способов рекламы.
- Наконец, и возможно, это самое существенное - люди в Сетевом Маркетинге берут на себя ответственность за свою собственную судьбу. Они получают вознаграждение за свои усилия, энергию, талант и способности. Сетевой Маркетинг дает каждому человеку возможность личного и профессионального роста и свободы, позволяет повысить самооценку, изменить коренным образом собственную жизнь.

Помните - это Ваш бизнес и Вы можете делать то, что Вам нравится и доставляет радость.



## Заключение

*Вы держите в руках 2-е, дополненное издание книги. Все изменения в него внесены жизнью. Прошло 10 лет со дня основания нашей Компании, и я уверен, что не успеет эта книга выйти из печати, как уже появятся новые вопросы, которые потребуют новые ответы. Новые ответы - новая книга. Но уже сегодня, если благодаря нашей книге, каждый из Вас сможет привлечь в Компанию хотя бы одного Консультанта, наши ряды увеличатся вдвое, а значит, мы вместе с вами достигнем поставленной цели.*

*И пусть так будет всегда!*



Президент Компании

“Dr.Nona International” Ltd.

**М. Шнеерсон**