

# PLAN MARKETINGOWY NaturaMedica

## DEFINICJE:

**Konsultant** - osoba, która przeszła proces rejestracji i stała się Członkiem Klubu NaturaMedica.

**Sponsor** - Konsultant o statusie MENADŻER, który wprowadza do Klubu NaturaMedica nową osobę.

**Grupa (Struktura)** - to Konsultant o statusie MENADŻER wraz ze wszystkimi wprowadzonymi przez siebie Konsultantami i ich Grupami.

**Poziom (Generacja)** - to ogół Konsultantów znajdujących się w jednej linii poziomej danej Struktury.

**Cena katalogowa** - to cena produktów zgodna z oficjalnym cennikiem NaturaMedica.

**Kwalifikacja** - niezbędny do otrzymania premii obrót osobisty Konsultanta o statusie MENADŻER.

**Okres rozliczeniowy** - miesiąc kalendarzowy.

## 1. RABAT.

Każdy Konsultant nabywa prawo do zakupów produktów NaturaMedica ze stałym rabatem w wysokości 20% od cen katalogowych.

## 2. BONUS SPONSORSKI.

/dotyczy tylko Konsultantów o statusie MENADŻER/

Pierwsza kwalifikacja dokonana przez nowego Konsultanta o statusie MENADŻER nie stanowi obrotu struktury jego Sponsora, a cała wartość premii (50% wartości kwalifikacji) przeznaczona jest na prowizję dla Sponsora nowego Konsultanta, o ile Sponsor ten spełnił kryterium kwalifikacji w okresie rozliczeniowym, w którym nowy Konsultant dokonał pierwszej kwalifikacji.

## 3. PREMIA Z GENERACJI.

/dotyczy tylko Konsultantów o statusie MENADŻER/

Każdemu Konsultantowi o statusie MENADŻER przysługują premie z pierwszych dziesięciu aktywnych poziomów jego struktury.

Prowizja należna Konsultantowi wyliczana jest poprzez przemnożenie wartości złotej zrealizowanych zamówień z danej generacji przez poziom procentowy przypisany tej generacji.

Do wartości zrealizowanych zamówień z danej generacji nie są wliczane pierwsze kwalifikacje nowych Konsultantów, od których przysługuje Bonus Sponsorski.

Wartości procentowe premii dla poszczególnych generacji przedstawiają się następująco:

- 1 POZIOM \_\_ 1%
- 2 POZIOM \_\_ 1%
- 3 POZIOM \_\_ 15%
- 4 POZIOM \_\_ 15%
- 5 POZIOM \_\_ 15%
- 6 POZIOM \_\_ 2%
- 7 POZIOM \_\_ 2%
- 8 POZIOM \_\_ 2%
- 9 POZIOM \_\_ 1%
- 10 POZIOM \_\_ 1%

#### **4. KWALIFIKACJA.**

/dotyczy tylko Konsultantów o statusie MENADŻER/

Kwalifikacja za jeden okres rozliczeniowy wynosi minimum cztery preparaty LineaVita+.

**5.** Okresem rozliczeniowym jest miesiąc kalendarzowy. Zamówienie jest zaliczane do danego okresu rozliczeniowego wtedy, gdy data księgowania wpłaty za dane zamówienie na rachunku bankowym Spółki Natura Medica nie przekroczy terminu zamknięcia miesiąca. W sytuacji gdy księgowanie nastąpi po terminie zamknięcia, zamówienie będzie przypisane do następnego okresu rozliczeniowego.

**6.** Stałym terminem zamknięcia miesiąca rozliczeniowego ustala się godzinę 12:00 pierwszego roboczego dnia miesiąca następującego po miesiącu rozliczeniowym.

**7.** Na podstawie wielkości obrotu poszczególnych poziomów w poprzednim okresie rozliczeniowym ustalana jest wielkość przysługującej Konsultantowi premii. Przy naliczaniu premii obowiązuje kompresja - jeżeli osoba będąca na danym poziomie nie dokona w danym okresie rozliczeniowym żadnego zakupu, to w tym okresie rozliczeniowym struktura będąca pod tą osobą przesuwa się o poziom wyżej.

**8.** Wysokość premii jest wyliczana zgodnie z zasadami umieszczonymi w Planie Marketingowym.

**9.** Prawo do otrzymania premii za dany okres rozliczeniowy nabywają jedynie Konsultanci o statusie MENADŻER, którzy wypełnili w danym okresie rozliczeniowym kryterium kwalifikacji.

**10.** Konsultant o statusie MENADŻER może wypełnić kryterium kwalifikacji obrotem osobistym Konsultantów o statusie Klient, których osobiście zasponsorował i którzy znajdują się w jego strukturze.

Toruń, 1 września 2010.