

Plan marketingowy firmy NEW LIFE

- Rejestracja w firmie jest otwarta dla każdego, kto chce zostać konsumentem produktów NEW LIFE
- Rejestracja jest bezpłatna
- Rejestracja jest dostępna na oficjalnej stronie firmy new - life.com, w aplikacji mobilnej, a także w programie linków polecających naszych partnerów

Każdemu konsumentowi udostępniamy Gabinet Osobisty, w skład którego wchodzi:

- √ program Polecający
- √ rejestracja nowych konsumentów
- √ Raport o Twojej strukturze dotyczący wykonanej pracy i Bonus Zwrotny

Gabinet Osobisty dostępny jest na oficjalnej stronie firmy oraz w aplikacji mobilnej dla uprawnionych użytkowników.

Każdemu Konsumentowi (kons.), który zarejestrował się na stronie internetowej firmy przysługuje rabat w wysokości 20%, a także prawo do udziału w części akumulacyjnej Planu marketingowego.

W dowolnym momencie musisz zdobyć 3000 punktów na swój numer osobisty - zakupy osobiste + zakupy grupowe (k), po czym ten Konsument zostaje przeniesiony do kategorii Stałego Konsumenta (sk). W tym przypadku (sk) otrzymuje prawo do Bonusu Zwrotnego (BZ) w wysokości 10% dowolnej objętości osobistej i objętości (k) pod niej, od Stałego Konsumenta pod niej BZ nie otrzymuje ($10\% - 10\% = 0$).

Każdy Konsument lub Stały Konsument, który zrealizował Objętość Osobistą 1000 i więcej punktów plus Obrót jego grupy osobistej łącznie 3000 punktów w miesiącu kalendarzowym, do końca miesiąca otrzymuje status Partnera (P). Może to zrobić sam lub z konsumentami, którzy są w jego osobistej grupie. Jest uprawniony do Bonusu Zwrotnego od Objętości Osobistej w wysokości 15% ze wszystkich zakupów jego konsumentów, a także od (pp) * 5% od ich OO i objętości jego (p).

Kiedy pod P wzrasta P ($15\% - 15\% = 0\%$), ale punkty z niższego P rosną do wyższego P, aby kwalifikować jego do Kierownika, jeśli nie ma poniżej nowej Kierownika.

Kierownik (OO = 1000 p. i więcej + GO z jego osobistej grupy – kons., sk, P) = SO 6000 p.

- z OO x 20%
- z p x 20% i jego grupy
- z sk x 10% i jego grupy
- z P x 5% i jego grupy

Jeśli pod Partnerem kwalifikuje się nowy Kier. (OO 1000 p. i więcej + obrót osobisty i grupy w sumie 6000 p.), ale wyższy Partner, aby zakwalifikować się na nowego Kierownika w tym samym miesiącu, musi stworzyć swoją osobistą grupę z łącznym obrotem 6000 punktów, obrót poniżej stałego Kier. w jego obrót nie jest uwzględniany.

Jeśli Partner nie może zakwalifikować się do statusu Kierownika, może to zrobić później, w kolejnych miesiącach i zająć jego miejsce w łańcuchu (nie traci grupy), a będąc w grupie osobistej Kier. lub D.

Kwalifikacja do nowego Kier. SO - (OO - 1000 pkt + obrót gr) = SO 6000 pkt.

Kwalifikacja do nowego Kier. SO - (OO - 1000 pkt + obrót gr) = SO 6000 pkt.

Jeżeli pod Kierownikiem zakwalifikuje się nowy Kierownik (SO = 6000 p.), to wyższy Kierownik lub Dyrektor potwierdza swoją aktywność SO grupy osobowej 3 000 p. (OO 1000 p. i więcej,) tylko w miesiącu kwalifikacji nowego Kierownika.

HA jest wypłacany ze statusu Kierownika (potwierdzony)

- z pierwszego pokolenia Kier. i D z ich grupami osobistymi x3%, jeśli masz w pierwszym pokoleniu jednego potwierdzonego Kierownika
 - z drugiego pokolenia Kier. i D z ich grupami osobistymi x3%, jeśli masz w pierwszym pokoleniu dwóch potwierdzonych Kierowników
 - z trzeciego pokolenia Kier. i D z ich grupami osobistymi x3%, jeśli masz w pierwszym pokoleniu trzech potwierdzonych Kierowników i liderów o wyższym statusie.
- Grupy osobowe (kons., sk, P) nie są uważane za pokolenia.

Kwalifikacja do statusu Dyrektora

Kierownik, kwalifikujący się do statusu Dyrektora (kwalifikacja 3 miesiące z rzędu), musi potwierdzić swój status i posiadać w pierwszym pokoleniu (na dowolnej głębokości) potwierdzonego Kierownika (SO = 6000 pkt) lub odkryć nowe pokolenie w pierwszym pokoleniu, to SO = 3000 p., ale to w miesiąc kwalifikacji pod sobą w pierwszą pokoleniu. Osobisty SO = 6000 pkt i więcej + SO grupy osobowe Kier., D i wyższe pod tobą w 3-ch pokoleniach powinny wynosić 12 000 p.

Nagroda top-lidera

Nagroda Top Lidera jest wypłacana Liderom, którzy spełniają warunki do otrzymania tantiem (Honorarium Autorskiego) z 3 pokoleń.

- Trzy Dyrektorzy w pierwszym pokoleniu x3% z czwartego pokolenia Kierowników, Dyrektorów i ich Grup Osobistych.
- Pięć Dyrektorów w pierwszym pokoleniu x3% z piątego pokolenia Kierowników, Dyrektorów i ich Grup Osobistych.

KWALIFIKACJA DO STATUSÓW LIDERSKICH

Osobista i Sumaryczna objętość w 3 pokoleniach Kierowników, Dyrektorów i ich grup osobowych	Liderski Bonus
D = w 1p. Kier. Obrót w 3ch p. – 12 000 pkt	X 2%
KD = w 1p. 2 Kier. Obrót w 3-ch p. – 24 000 pkt	X 4%
D zarządzający = w 1p. 3 Kier. Obrót w 3-ch p. – 45 000 pkt	X 6%
DD = w 1p. 5 Kier. Obrót w 3ch p. – 90 000 pkt	X 7%
2DD = w 1p. 5 Kier. Obrót w 3ch p. – 180 000 pkt	X 8%
3DD = w 1p. 5 Kier. Obrót w 3ch p. – 360 000 pkt	X 9%
KDD = w 1p. 5 Kier. Obrót w 3ch p. – 720 000 pkt	X 9,5%
M = w 1p. 4 DD Obrót w 3ch p. – 1 200 000 pkt	X 10%
KM = w 1p. 4 DD Obrót w 3ch p. – 1 800 000 pkt	X 10,5%
MM = w 1p. 10 DD Obrót w 3ch p. – 4 500 000 pkt	X 11%

Kwalifikacja do statusu lidera 3 miesiące z rządu

Statusy Kierowników i Diamentowych Dyrektorów muszą być potwierdzone