

## Маркетинг План компанії NEW LIFE

- Реєстрація в компанії відкрита для всіх хто бажає стати споживачем продукції **TM NEW LIFE**
- Реєстрація безкоштовна
- Реєстрація доступна **на офіційному сайті компанії new - life.com**, в мобільному застосунку, а також за програмою реферальних посилань наших партнерів

Кожному споживачеві ми надаємо Персональний Кабінет, який включає:

- ✓ програму реферальних посилань
- ✓ реєстрацію нових споживачів
- ✓ звіт по Вашій структурі про виконану роботу і Зворотній Бонус

Персональний Кабінет доступний на офіційному сайті компанії і в мобільному застосунку для авторизованих користувачів

Кожен Споживач, який зареєструвався на сайті компанії має знижку - 20%, а також має право брати участь в Бізнес-частині Маркетинг Плану компанії NEW LIFE

За будь-який час потрібно набрати на свій особистий номер 3000 балів - особисті покупки + покупки групи (Споживачі), після чого цього Споживача переводять в категорію Постійний Споживач. У такому разі він (Постійний Споживач) отримує право на Зворотній Бонус у розмірі 10% від будь-якого Особистого Об'єму і від об'єму Споживачів під ним, від Постійного Споживача під ним Зворотній Бонус він не отримує (10% - 10% = 0)

Кожному Споживачеві або Постійному Споживачеві, які виконали Особистий Об'єм 1000 балів і більше, плюс Товарообіг його особистої групи сумарно 3000 балів за календарний місяць (Особистий Об'єм = 1000 балів і більше + Груповий Об'єм його особистої групи = Сумарний Об'єм 3000 балів), надається статус Партнер за підсумками місяця. Партнер може зробити це сам або із Споживачами, які знаходяться в його особистій групі. Він отримує право на Зворотній Бонус від

Особистого Об'єму у розмірі 15% і Зворотній Бонус 15% від усіх покупок своїх Споживачів, а також від Постійних Споживачів \*5% від їх Особистого Об'єму та об'єму його Споживачів.

Коли під Партнером зростає Партнер ( $15\% - 15\% = 0\%$ ), то бали від нижче розташованого Партнера підіймаються до вище розташованого Партнера, для його кваліфікації на Керівника, якщо внизу немає нового Керівника.

Керівник (Особистий Об'єм = 1000 балів і більше + Груповий Об'єм його особистої групи (це Споживачі, Постійні Споживачі, Партнери)) = Сумарний Об'єм 6000 балів

- з Особистого Об'єму x 20%
- з Споживачів та їх особистих груп x 20%
- з Постійних Споживачів та їх груп x 10%
- з Партнерів та їх груп x 5%

Якщо під Партнером кваліфікується новий Керівник (Особистий Об'єм 1000 балів і більше + Груповий Об'єм його особистої групи = Сумарний Об'єм 6000 балів), але вище розташований Партнер, щоб кваліфікуватися на нового Керівника в цей же місяць, повинен створити свою особисту групу з Сумарним Об'ємом в 6000 балів, об'єм нижче розташованого Керівника і його групи в цей об'єм не входить.

В Маркетинг Плані компанії NEW LIFE здійснюється компресія для визначення статусу та нарахування бонусів.

Якщо Партнер не може кваліфікуватися на статус Керівника, то він може це зробити пізніше, в інші місяці і зайняти своє місце в ланцюжку (групу він не втрачає), а поки що він входить до особистої групи Керівника або Директора, розташованого вище.



Кваліфікація на нового Керівника - (Особистий Об'єм - 1000 балів + Груповий Об'єм) = Сумарний Об'єм 6000 балів



Кваліфікація на нового Керівника - (Особистий Об'єм - 1000 балів + Груповий Об'єм) = Сумарний Об'єм 6000 балів

Якщо під Керівником або Директором кваліфікується новий Керівник (Сумарний Об'єм = 6000 балів) то вище розташований Керівник або Директор підтверджує свою активність Сумарним Об'ємом особистої групи 3000 балів (Особистий Об'єм 1000 балів і більше) тільки в місяць кваліфікації нового Керівника

## **Авторський Гонорар нараховується зі статусу Керівник (підтверджений)**

- з першого покоління Керівників і Директорів з їх особистими групами x 3 %, якщо у Вас в першому поколінні є один підтверджений Керівник
- з другого покоління Керівників і Директорів з їх особистими групами x 3 %, якщо у Вас в першому поколінні два підтверджених Керівника
- з третього покоління Керівників і Директорів з їх особистими групами x 3 %, якщо у Вас в першому поколінні три підтверджених Керівника і лідери вище статусом.

Особиста група (Споживачі, Постійні Споживачі, Партнери) не вважаються поколіннями.

## **Кваліфікація на статус Директор**

Керівник, кваліфікуючись на статус Директор (кваліфікація 3 місяці поспіль), повинен підтверджувати свій статус і мати в першому поколінні (у будь-якій глибині) підтвердженого Керівника (Сумарний Об'єм = 6000 балів) або відкриття під собою в першому поколінні нового Керівника, тоді Сумарний Об'єм = 3000 балів, але це тільки в місяць кваліфікації під собою в першому поколінні.

Особистий Об'єм 1000 балів і більше + Груповий Об'єм особистої групи = 6000 балів і більше + Сумарний Об'єм особистих груп Керівників, Директорів і вище статусами під Керівником, який кваліфікується на статус Директора, в 3-х поколіннях повинен складати 12000 балів (таблиця «Кваліфікація на Лідерські статуси та нарахування Лідерських бонусів»)

## **Премія ТОП - Лідера**

Премія Топ-Лідера нараховується Лідерам, які виконують умови отримання Авторського Гонорару з 3-х поколінь.

- з четвертого покоління Керівників, Директорів з їх Особистими Групами x 3%, якщо у Вас в першому поколінні три підтверджених Директора
- з п'ятого покоління Керівників, Директорів з їх Особистими Групами x 3%, якщо у Вас в першому поколінні п'ять підтверджених Директорів

**КВАЛІФІКАЦІЯ НА ЛІДЕРСЬКІ СТАТУСИ  
ТА НАРАХУВАННЯ ЛІДЕРСЬКИХ БОНУСІВ**

Особистий і Сумарний об'єм в 3-х поколіннях Керівників, Директорів і їх особистих груп	Лідерський Бонус
Д = в 1п. 1 К Т/О в 3х п. - 12 000 балів	X 2%
КД = в 1п. 2 К Т/О в 3х п. - 24 000 балів	X 4%
Керуючий Д = в 1п. 3 К Т/О в 3х п. - 45 000 балів	X 6%
ДД = в 1п. 5 К Т/О в 3х п. - 90 000 балів	X 7%
2ДД = в 1п. 5 К Т/О в 3х п.- 180 000 балів	X 8%
3ДД = в 1п. 5 К Т/О в 3х п.- 360 000 балів	X 9%
КДД = в 1п. 5 К Т/О в 3х п. - 720 000 балів	X 9,5%
М = в 1п. 3 ДД Т/О в 3х п. - 1 200 000 балів	X 10%
КМ = в 1п. 5 ДД Т/О в 3х п. - 1 800 000 балів	X 10,5%
ММ = в 1п. 10 ДД Т/О в 3х п. - 4 500 000 балів	X 11%

**Кваліфікація на лідерський статус здійснюється 3 місяці поспіль**

Статуси Керівників і Діамантових Директорів мають бути підтвердженими