

## Маркетинг План компанії NEW LIFE

- Реєстрація в компанії відкрита для всіх хто бажає стати споживачем продукції **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.

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

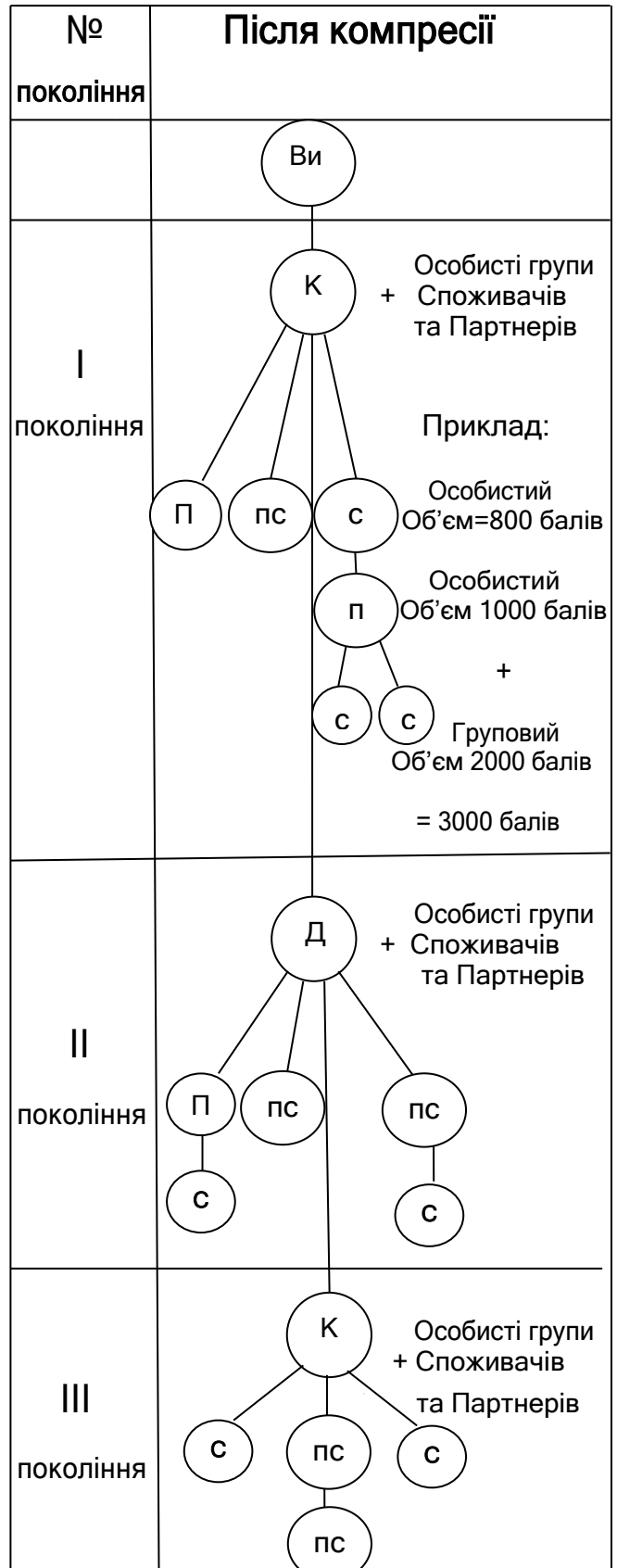
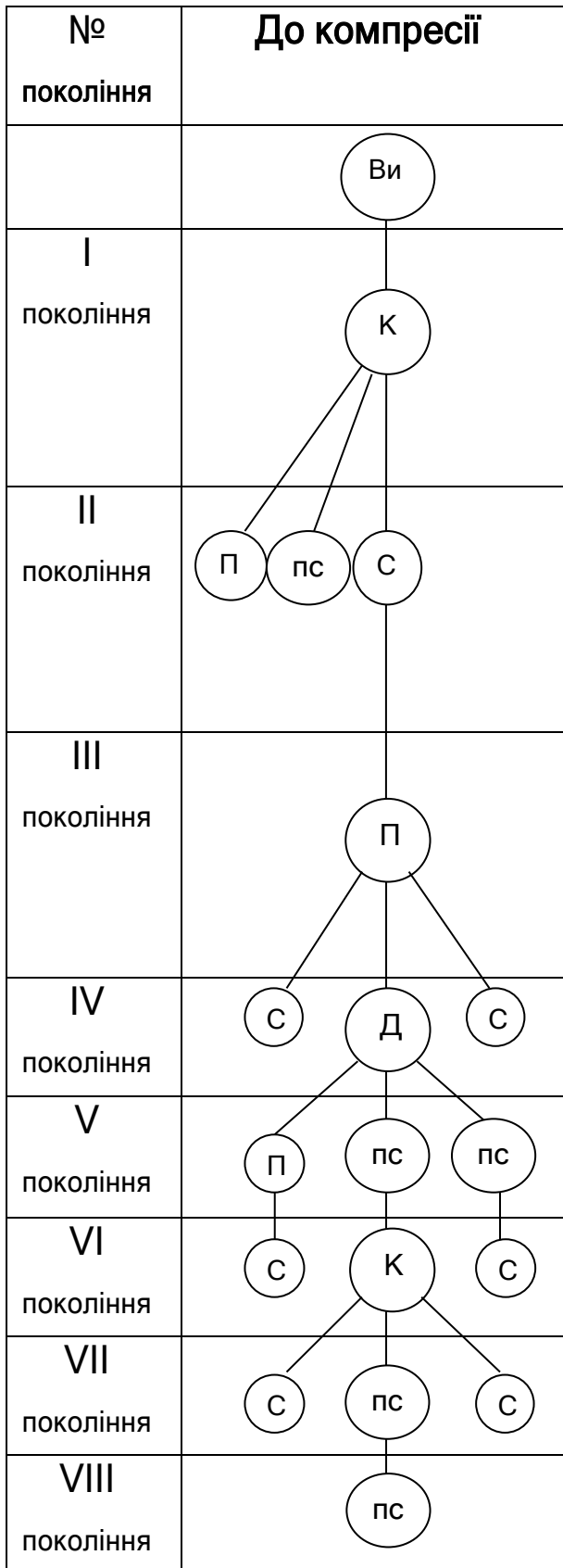
П Кваліфікація на нового Керівника - (Особистий Об'єм - 1000 балів + Груповий Об'єм) = Сумарний Об'єм 6000 балів

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.

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), але це тільки в місяць кваліфікації нового Керівника.

Згідно з Маркетинг Планом компанії NEW LIFE в структурах здійснюється компресія.

Компресія - це стиснення структури Членів Клуба до статусу Керівників і Директорів, з їх особистими групами, для визначення статусу та нарахування бонусів. Це відбувається на момент розрахунку за підсумками календарного місяця. Своє місце в структурі Член Клубу не втрачає.



## **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 1 поколінні 1 Керівник СО в 3-х поколіннях - 12 000 балів	X 2%
КД = в 1 поколінні 2 Керівника СО в 3-х поколіннях - 24 000 балів	X 4%
Керуючий Д = в 1 поколінні 3 Керівника СО в 3-х поколіннях - 45 000 балів	X 6%
ДД = в 1 поколінні 5 Керівників СО в 3-х поколіннях - 90 000 балів	X 7%
2ДД = в 1 поколінні 5 Керівників СО в 3-х поколіннях - 180 000 балів	X 8%
3ДД = в 1 поколінні 5 Керівників СО в 3-х поколіннях - 360 000 балів	X 9%
КДД = в 1 поколінні 5 Керівників СО в 3-х поколіннях - 720 000 балів	X 9,5%
М = в 1 поколінні 3 ДД СО в 3-х поколіннях - 1 200 000 балів	X 10%
КМ = в 1 поколінні 5 ДД СО в 3-х поколіннях - 1 800 000 балів	X 10,5%
ММ = в 1 поколінні 10 ДД СО в 3-х поколіннях - 4 500 000 балів	X 11%

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

Статуси Керівників і Діамантових Директорів мають бути підтвердженими