

Маркетинг План компанії NEW LIFE

- Реєстрація в компанії відкрита для усіх хто бажає стати споживачем продукції NEW LIFE
- Реєстрація безкоштовна
- Реєстрація доступна на офіційному сайті компанії new - life.com, в мобільному застосуванні, 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 Зворотний Бонус

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

Кожен Споживач (с), який зареєструвався на сайті компанії має знижку - 20%, а також право брати участь в накопичувальній частині Маркетинг Плану.

За будь-який час потрібно набрати на свій особистий номер 1800 балів - особисті покупки + покупки групи (с), після чого цього Споживача переводять в категорію Постійний Споживач (пс). У такому разі він (пс) отримує

право на Зворотний Бонус (ЗБ) у розмірі 10% від будь-якого особистого об'єму і від об'єму (с) під ним, від Постійного Споживача під ним ЗБ він не отримує

(10% - 10% = 0)

Кожному Споживачеві або Постійному Споживачеві, які виконали

Особистий Об'єм 600 балів і більше, плюс Товарообіг його особистої групи

сумарно 2400 балів за календарний місяць, привласнюється статус Партнер (П) за підсумками місяця. Він може зробити це сам або із споживачами, які знаходяться в його особистій групі. Він отримує право на Зворотний Бонус від Особистого Об'єму у розмірі 15% і Зворотний Бонус 15% від усіх покупок своїх споживачів, а також від (пп) *5% від їх ОО і об'єму його (п).

Коли під П зростає П ($15\% - 15\% = 0\%$), але бали від нижче стоячого П піднімаються до вище стоячого П, для його кваліфікації на Керівника, якщо внизу немає нового Керівника.

Керівник (ОО = 600б. і більше + ГО його особистої групи - с, пс, П) = СО 6000б.

- з ОО x 20%
- з п x 20% і його групи
- з пс x 10% і його групи
- з П x 5% і його групи

Якщо під Партнером кваліфікується новий К (ОО 600б. і більше + товарообіг особистий і групи сумарно 6000 б.), але вище стоячий Партнер, щоб кваліфікуватися на нового Керівника в цей же місяць, повинен створити свою особисту групу з сумарним об'ємом в 6000 балів, т/о нижче стоячого К в його т/о не входить.

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 доки він входить до особистої групи К або Д.

Кваліфікація на нового К СО - (ОО - 600 бал + гр т/о) = СО 6000 бал.

Кваліфікація на нового К СО - (ОО - 600 бал + гр т/о) = СО 6000 бал.

Якщо під Керівником кваліфікується новий Керівник (СО = 6000 б.) то вище стоячий Керівник або Директор підтверджує свою активність СО особистої групи 3 000 б. (ОО 600б. і більше,) тільки у місяць кваліфікації нов. Керівника.

АГ виплачується із статусу Керівник (підтверджений)

- з першого покоління К і Д з їх особистими групами х3 %, якщо у Вас в першому поколінні є один підтверджений Керівник
- з другого покоління К і Д з їх особистими групами х3 %, якщо у Вас в першому поколінні два підтверджені Керівники
- з третього покоління К і Д з їх особистими групами х3 %, якщо у Вас в першому поколінні три підтверджені Керівники і лідери вище статусом.

Особиста група (с, пс, П) не вважаються поколіннями.

Кваліфікація на статус Директор

Керівник, кваліфікуючись на статус Директор (кваліфікація 3 місяці підряд), повинен підтверджувати свій статус і мати в першому поколінні (у будь-якій глибині) підтверженого Керівника (СО = 6000 бал.) або відкриття під собою в першому поколінні нового Керівника, тоді СО = 3000 б., але це у місяць кваліфікації під собою в першому поколінні. Особистий СО = 6000 бал. і більше + СО особистих груп К, Д і вище під вами в 3-х поколіннях повинен складати 12000 б.

Премія ТОП - Лідера

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

- Три Директори в першому поколінні х3% з четвертого покоління Керівників, Директорів і їх Особистих Груп.
- П'ять Директорів в першому поколінні х3% з п'ятого покоління Керівників, Директорів і їх Особистих Груп

КВАЛІФІКАЦІЯ НА ЛІДЕРСЬКІ СТАТУСИ

Особистий і Сумарний об'єм в 3х поколіннях Керівників, Директорів і їх особистих груп	Лідерський Бонус
Д = в 1п. 1 К Т/О в 3х п. - 12 000 бал	Х 2%
КД = в 1п. 2 К Т/О в 3х п. - 24 000 бал.	Х 4%
Керуючий Д = в 1п. 3 Рук. Т/О в 3х п. - 45 000 бал.	Х 6%
ДД = в 1п. 5 К Т/О в 3х п. - 90 000 бал.	Х 7%
2ДД = в 1п. 5 К Т/О в 3х п.- 180 000 бал	Х 8%
3ДД = в 1п. 5 К Т/О в 3х п.- 360 000 бал.	Х 9%
КДД = в 1п. 5 К Т/О в 3х п. - 720 000 бал.	Х 9,5%
М = в 1п. 4 ДД Т/О в 3х п. - 1 200 000 бал.	Х 10%
КМ = в 1п. 4 ДД Т/О в 3х п. - 1 800 000 бал.	Х 10,5%
ММ = в 1п. 10 ДД Т/О в 3х п. - 2 700 000 бал.	Х 11%

Кваліфікація на лідерський статус з місяці підряд

Статуси Керівників і Діамантових Директорів мають бути підтвердженими