

Краткое описание маркетинг - плана компании Nature's Sunshine Products, Inc. (США)

в странах СНГ, Балтии и Закавказья

Программа маркетинга компании NSP составлена с учетом региональных особенностей.

Позитивными являются возможные варианты карьерного роста и продвижения по рангам – **накопительный** (с начала деятельности без ограничения по времени) и **экспресс-ускоренный** (определенные объемы, меньше накопительных, за определенное время), что позволяет добиваться успеха как супер-активным звездам, так и просто дистрибьюторам-потребителям.

Для удобства расчетов при начислении вознаграждений используются учетные единицы – PV (соотношение между дистрибьюторской ценой и PV $\approx 1,35$. Например, 100 PV \approx покупке на 135 \$)

Важным положительным моментом является **отсутствие обременительных личных закупок**, что особенно важно для новичков (соглашение – **1 \$**, справочная литература и продукция не по принуждению, а по желанию!)

Источники дохода дистрибьютора Nature's Sunshine Products, Inc.

- Прибыль от розничной торговли:**
От **40 %** (Рекомендованная розничная цена)
- Персональная премия:**
До **30 %** от Личного объема
- Групповая премия:**
До **20 %** от Группового объема
- Лидерская премия:**
До **10 %** от Группового объема Лидеров определенного уровня (до 7 уровней лидеров)
- Организаторская премия:**
До **5 %** от объемов всей вашей сети
- Плюс **дополнительные бонусы:**
премия на содержание автомобиля, участие в конференции Rising Star (США), участие в собрании Top Achievements Club (проводится в лучших местах мира) и т.д.

Варианты квалификации:

Ранг	Накопительный	Ускоренный
Консультант	≥ 500 PV вместе с группой с начала деятельности (в квалификационный месяц групповой объем ≥ 150 PV, в т.ч. личный объем ≥ 30 PV)	Два месяца подряд групповой объем в каждый месяц ≥ 150 PV, в т.ч. личный объем ≥ 30 PV
Менеджер	≥ 3000 PV вместе с группой с начала деятельности (в квалификационный месяц групповой объем ≥ 400 PV, в т.ч. личный объем ≥ 30 PV)	Три месяца подряд групповой объем в каждый месяц ≥ 400 PV, в т.ч. личный объем ≥ 30 PV

Правила квалификации на лидерский ранг

	Личный объем	Групповой объем	Кумулятивный групповой объем	Групповой объем согласно «правилу одной составляющей»
Первый способ	≥ 30	≥ 500	≥ 6000	≥ 150
Второй способ	≥ 30	≥ 4000	-	≥ 150
Схемы ускоренных квалификаций на ранг лидера				
Вариант 1	За первые 2 месяца с начала работы КГО ≥ 3000 , в том числе ЛО ≥ 200 очков.			
Вариант 2	Выполнение ГО ≥ 800 (в т.ч. ЛО ≥ 30) в течение 3-х месяцев подряд. В квалификационном месяце групповой объем согласно «правилу одной составляющей» не менее 150.			
Вариант 3	Выполнение ГО ≥ 1500 (в т.ч. ЛО ≥ 30) в течение 2-х месяцев подряд. В квалификационном месяце групповой объем согласно «правилу одной составляющей» не менее 150.			

Для сетевиков других компаний, имеющих статус, аналогичный лидеру, есть возможность стать лидером за один месяц, сделав ≥ 1000 PV вместе с группой (не менее 10 активных дистрибьюторов)

Таблица начислений персональной и групповой премий

Ранг	Личный Объем (ЛО)	Групповой Объем (ГО)	Персональная премия (% от ЛО)	Групповая премия, % от объемов групп в ранге		
				Ассистент	Консультант	Менеджер
Ассистент	≥ 0	≥ 0	5			
Консультант	≥ 30	≥ 150	10	5/10**		
Менеджер	≥ 30	≥ 400	15/20**	10/15**	5/10**	
Лидер	≥ 30	$\geq 500/1000^*$	20/30**	15/20**	10/15**	5
Лидер-ассистент	≥ 30	$\geq 500/1000^*$	20/30**	15/20**	10/15**	5
Лидер-консультант	≥ 30	$\geq 500/900^*$	20/30**	15/20**	10/15**	5
Лидер-менеджер	≥ 30	≥ 500	20/30**	15/20**	10/15**	5
Директор-ассистент	≥ 30	≥ 400	20	15	10	5
Директор-консультант	≥ 30	≥ 300	20	15	10	5
Директор-менеджер	≥ 30	≥ 200	20	15	10	5
Член Совета Директоров	≥ 30	≥ 100	20	15	10	5

Дистрибьютор получает повышенный процент Персональной и Групповой премии (**), если он:

- подтвердил свой ранг в Расчетном и предшествующем Расчетному месяцах (для консультантов или менеджеров)
- если его ГО в Расчетном месяце соответствует большему их двух значений ГО(*) – в лидерском ранге.

Принятые термины и сокращения

Дистрибьютор - человек, заполнивший дистрибьюторское «Соглашение», которое зарегистрировано Компанией, и получивший право приобретать продукцию Компании по дистрибьюторской цене.

Сеть дистрибьютора - многоуровневая организация, состоящая из лично им привлеченных дистрибьюторов для работы в Компании, а также дистрибьюторов, ими привлеченных

Спонсор - человек, стоящий выше дистрибьютора в сети Компании.

Ранг (присвоенный) - результат карьерного роста дистрибьютора и показатель его положения в многоуровневой сетевой программе маркетинга. В Компании приняты следующие ранги дистрибьюторов: *Ассистент, Консультант, Менеджер, Лидер, Лидер-ассистент, Лидер-консультант, Лидер-менеджер, Директор-ассистент, Директор-консультант, Директор-менеджер, Член Совета Директоров*. Ранги, начиная от «Лидер» и выше, называются Лидерскими. Лидерские ранги, начиная от «Директор-ассистент» и выше, называются Директорскими.

Группа - часть сети, возглавляемая дистрибьютором и состоящая из нижестоящих дистрибьюторов, для которых он является спонсором. Когда нижестоящий дистрибьютор достигает ранга Лидер, он и его нижестоящие дистрибьюторы выходят из существующей группы и образуют новую группу.

Очки за продукт (PV) - условный измеритель активности дистрибьютора, используемый при квалификации по рангам и расчете комиссионного вознаграждения. Зависит от цены на продукт, установленной Компанией.

Личный объем (ЛО) - количество PV, заявленных дистрибьютором для участия в программе маркетинг-плана в расчетном периоде.

Групповой объем (ГО) - сумма ЛО дистрибьютора и ЛО всех дистрибьюторов его группы ранга ниже, чем Лидерского.

Кумулятивный групповой объем (КГО) - суммарный ГО дистрибьютора с начала его деятельности в Компании.

Расчетный ранг - ранг, соответствующий результатам работы в расчетном месяце. Может быть ниже присвоенного, от него зависит размер комиссионного вознаграждения.

Комиссионное вознаграждение - все виды премий, выплачиваемых дистрибьютору за результаты его работы в текущем месяце.

Расчетный период - календарный месяц.

Правило одной ноги - ГО дистрибьютора согласно "правилу одной составляющей" вычисляется как разность между ГО дистрибьютора и максимальным из ГО дистрибьюторов первого поколения его группы.

Условия получения и % Лидерской и Организаторской премий и бонус на содержание автомобиля

Ранг	Кол-во лидеров 1-го уровня	Лидерская премия по уровням квалифицировавшихся лидеров, %							Организационная премия			Премия (\$) за каждого лидера 1-го уровня
		1 ур	2 ур	3 ур	4 ур	5 ур	6 ур	7 ур	ГО семи пок.		% премии	
									Всего	Прав. одной ноги		
Лидер-ассистент	≥ 1	8/10**	6/8**									
Лидер-консультант	≥ 3	8/10**	6/8**	4/5**								
Лидер-менеджер	≥ 5	8/10**	6/8**	4/5**	2				≥10000	≥3000	1	
Директор-ассистент	≥ 7	8/9**	6/7**	4	2	2			≥30000	≥9000	2	15
Директор-консультант	≥ 10	8/9**	6/7**	4	2	2	2		≥60000	≥18000	3	20
Директор-менеджер	≥ 15	8/9**	6/7**	4	2	2	2	1	≥120000	≥36000	4	25
Член Совета Директоров	≥ 20	8/9**	6/7**	4	2	2	2	1	≥250000	≥75000	5	30

Дистрибьютор, имеющий присвоенный ранг в диапазоне Лидер - Лидер-менеджер, получает повышенный процент Лидерской премии (**), если он подтверждает лидерский ранг в Расчетном и предшествующем Расчетному месяцах, и если его ГО в Расчетном месяце не меньше 1500 ОП.

Дистрибьютор, имеющий присвоенный ранг не ниже, чем Директор-Ассистент, получает повышенный процент Лидерской премии (**), если он подтверждает ранг Директора в Расчетном и лидерский ранг в предшествующем Расчетному месяцах. Если нижестоящий Лидер (Директор) имеет право на организационную премию, то % Орг. премии, получаемой с его структуры, составляет разницу между соответствующими процентами.

Для квалификации на ранг Лидер-менеджер и выше необходимо квалифицирование указанного кол-ва лидеров 1 поколения в течении 3-х мес. подряд и закрытие соответствующего общего объема структуры (колонка Орг. премия).

При достижении дистрибьютором квалификации Директор-Ассистент или Директор-Консультант он имеет право принять участие в очередной конференции Rising Star (если он до этого не принимал участие в конференции Rising Star).

При достижении дистрибьютором квалификации Директор-Менеджер или Член Совета Директоров он имеет право принять участие в очередном собрании Top Achievements Club.

Если дистрибьютор подтверждает ранг «Член Совета Директоров» не менее, чем 6 месяцев в году, он имеет право принять участие в очередном собрании Top Achievements Club.

Внимание: более подробно с правилами, требованиями и условиями маркетинговой программы NSP можно ознакомиться в специальной брошюре компании.

Компания "**Nature's Sunshine Products, Inc.**"(NSP) основана в 1972 году в США и в настоящее время является одним из ведущих мировых производителей нутрицевтиков. Продукция компании широко представлена более чем в 50 странах мира, общий ассортимент составляет несколько тысяч наименований.

Концепция компании "**Nature's Sunshine Products, Inc.**"(NSP) заключается в том, что для здоровья необходимы натуральные пищевые продукты. По мере становления NSP ее ассортимент расширялся и в настоящее время включает витамины, минералы, препараты, изготовленные по китайской рецептуре, гомеопатические средства, великолепную косметику и другие средства для поддержания здоровья. Компания всегда ставила и ставит своей задачей создание максимально эффективных видов препаратов на основе лекарственных трав.

Девиз компании NSP : «КАЧЕСТВО, СЕРВИС, ЧЕСТНОСТЬ».

✓ NSP – это лучшая по данным независимого эксперта "NUTRITIONAL OUTLOOK", фирма-производитель 2002 года в США;

✓ NSP – это фирма – создатель самых жестких внутренних стандартов качества продукции, опережающих мировую практику по отдельным параметрам на 5-10 лет;

✓ Пакет внутренних стандартов качества NSP за 1993 год стал основой для ISO 9000/2000 в 2001 году;

✓ NSP ежегодно затрачивает более 2 млн. долларов на усовершенствование лабораторий, осуществляющих замкнутый цикл контроля качества от производства сырья до конечной продукции;

✓ NSP производит продукцию, соответствующую всем существующим стандартам FDA, TGA;

✓ NSP – это более чем выгодное сочетание высочайшего качества, разумной цены от производителя (без посредников) и мощнейшего научно – технического потенциала!