



Вебинар Владимира Горбачева

**„Что не измеряется,
то не считается.“**

Почему нужно считать?

1. Чтобы не быть обманутым...
2. Любой бизнес держится на цифрах...

~~20% миллионеров в США вышли из СМ.~~

Посчитаем...

В США – $N=4,8$ млн. миллионеров.

Товарооборот МЛМ в США – $V=35$ млрд \$

Предположим, выплата в сеть – $W=50\%$

$n=20\%$

$W*V/(n*N)=1823$ \$ (за год)

Сколько лет нужно, чтобы заработать 1 млн.\$?

Какие цифры обычно считают дистрибьюторы?



Какие цифры обычно считают дистрибьюторы?

Товарооборот.

Чек.

Кол-во дистрибьюторов.

На самом деле

Товарооборот.

Чек.

Кол-во дистрибьюторов.

ЭТО УЖЕ РЕЗУЛЬТАТ СЛЕДУЮЩИХ ДЕЙСТВИЙ:

Multi
Level
Marketing



Количество индивидуальных презентаций знакомым.

Количество приглашенных на презентации.

Количество домашних кружков.

Количество дополнительных предложений.

Количество объявлений

.....

Что нужно считать?

1. Кол-во домашних кружков. – 5 в неделю
2. Количество дополнительных предложений. - 10 в неделю
3. Количество презентаций лично – 15 в неделю.
4. Количество объявлений в газету – 1 в неделю
5. Количество соцопросов – 20 в неделю
6. Количество объявлений в Инете – 15 в неделю.
7.

**Любой промоушен можно выполнить!
Дополнительная квалификация на поездку
ГЛК 2020.**

- **Станьте участником мероприятия, которое поможет росту вашего бизнеса!**
- Для партнеров в рангах от **Ассистента до Лидер-менеджера** включительно.
- Зарабатывайте призовые пункты за те действия, которые вы уже совершаете.

№	Партнер зарабатывает призовые пункты за продвижение по рангам	Призовые пункты
1	<p>Квалификация на ранг Лидера** и его подтверждение на следующий после квалификации месяц.</p> <p>Подтвердил 3 раза подряд, следующих за месяцем квалификации, – дополнительные призовые пункты.</p>	<p>100</p> <p>100</p>
2	<p>Квалификация на ранг Лидер-ассистента** и его подтверждение на следующий после квалификации месяц.</p> <p>Подтвердил 3 раза подряд, следующих за месяцем квалификации, – дополнительные призовые пункты.</p>	<p>150</p> <p>150</p>
3	<p>Квалификация на ранг Лидер-консультанта** и его подтверждение на следующий после квалификации месяц.</p> <p>Подтвердил 3 раза подряд, следующих за месяцем квалификации, – дополнительные призовые пункты.</p>	<p>200</p> <p>200</p>
4	<p>Квалификация на ранг Лидер-менеджера** и его подтверждение на следующий после квалификации месяц.</p> <p>Подтвердил 3 раза подряд, следующих за месяцем квалификации, – дополнительные призовые пункты.</p>	<p>250</p> <p>250</p>

5	<p>Спонсору за квалификацию (январь – июнь) нового лидера 1-го уровня***, подтвердившего свой ранг в следующем после квалификации месяце.</p> <p>Если подтвердил 3 раза подряд, следующих за месяцем квалификации, – дополнительные призовые пункты.</p>	50 50
	<p>Партнер зарабатывает призовые пункты, подписывая новых партнеров и возвращая «старых», неактивных более 18 месяцев.</p>	<p>Призовые пункты</p>
6	<p>За каждого нового или возвращенного старого партнера с ЛО\geq30 в месяц подписания или восстановления.</p> <p>Если ЛО нового партнера \geq100, то зарабатываются повышенные пункты****.</p>	2,5 10
7	<p>Если вы подпишете 3-х новых партнеров в месяц с ЛО\geq 30 каждый (суммарный ЛО\geq180), дополнительно к пункту 6 начисляются призовые пункты.</p>	15
8	<p>Если вы подпишете 4-х и более новых партнеров***** в месяц с ЛО\geq 30 каждый (суммарный ЛО\geq250), дополнительно к пункту 6 начисляются призовые пункты.</p>	30

9	<p>За каждого нового партнера, повторившего покупку на следующий месяц с ЛО\geq30****.</p> <p>Если повторил с ЛО\geq100.</p>	<p>10</p> <p>20</p>
10	<p>3 новых партнера повторили покупку на следующий после подписания месяц с ЛО\geq 30 каждый (суммарный ЛО \geq180), дополнительно к пункту 9 начисляются призовые пункты.</p>	40
11	<p>4 и более новых партнеров***** повторили покупку на следующий после подписания месяц с ЛО\geq30 каждый (суммарный ЛО\geq250), дополнительно к пункту 9 начисляются призовые пункты.</p>	50
12	<p>За каждого нового партнера, повторившего покупку на третий, четвертый и т.д. последовательных месяца с ЛО\geq30*****.</p> <p>Если ЛО\geq100.</p>	<p>20</p> <p>30</p>
13	<p>3 новых партнера повторили покупку на третий и более последовательных месяцев с ЛО\geq 30 каждый (суммарный ЛО\geq180), дополнительно к пункту 12 начисляются призовые пункты.</p>	50
14	<p>4 и более новых партнера***** повторили покупку на третий и более последовательных месяцев с ЛО\geq30 (суммарный ЛО\geq250), дополнительно к пункту 12 начисляются призовые пункты.</p>	60

*Квалификация на ранг первый раз: январь – июнь 2019; подтверждение ранга и набор призовых пунктов: февраль – июль 2019. Исключение для квалифицировавшихся в мае-июне, у вас будет время до конца сентября 2019, чтобы подтвердить ранг 3 раза подряд (дополнительные пункты за подписание не начисляются после июля).

**Достижение ранга Лидер учитывается только по маркетинг-плану (не по присвоению), п. 1, но достижение спонсором ранга Лидер-Ассистент и выше учитывает нижестоящих Лидеров, получивших ранг по присвоению, равно как и иностранных партнеров.

*** Спонсор должен подтверждать по крайней мере большее из двух: ранг Лидер-ассистент или один ранг ниже присвоенного в месяце начисления призовых пунктов. Пункты присваиваются только за Лидера внутри нашего рынка и не начисляются за «присвоенного» Лидера.

****в пунктах 6, 9 и 12, считаются соответствующие призовые пункты, но не оба. В дополнение к п. 6 добавляются дополнительные призовые пункты либо по п. 7, либо по п. 8, но не оба. Аналогично для п. 9 (либо по п. 10, либо по п. 11) и п. 12 (либо по п. 13, либо по п. 14). В пунктах 7 и 8, дополнительные баллы начисляются за общее количество, не по каждому подписанному. Так 15 или 30 дополнительных баллов (не оба одновременно) – это максимальное количество за данный пункт, даже если вы подписали, например, 8 новых партнеров. Личные пункты (п. 6, 9 и 12) начисляются за каждого из 8 партнеров. Аналогично считаются пункты 10,11 и 13, 14.

***** «4 и более новых партнера» – это одна группа. То есть 8 партнеров – это одна группа «4 и более», а не 2 группы по 4. Партнеры могут быть объединены в одну группу только в том случае, если у них один и тот же месяц подписания/восстановления.

***** Начисляются каждый месяц, начиная с 3-го, при условии **непрерывного** повторения покупок каждым из партнеров.

Основные условия квалификации:

- Соблюдение этических норм и правил партнера компании. Просим вышестоящих спонсоров переводить очки только за покупки, сделанные во время действия промо. В случаях недобросовестной работы, конфликтов, переподписки и т.п., компания может исключить претендента по своему усмотрению.
- С февраля по июль 2019 года ваш ежемесячный личный объем (ЛО) должен быть не ниже 50 очков для рангов от Ассистента до Лидера и не ниже 100 очков для рангов от Лидер-ассистента до Лидер-менеджера.
- Рост среднемесячного объема в 7 уровнях ЛГО7 и ЛГО7-1 за январь – июнь 2019 не менее 10% по сравнению с июлем – декабрем 2018 г.
- В 2019 году вырастить 1 нового Лидера в 1 поколении (не по подтяжке) с 1 последовательным после закрытия ранга месяцем подтверждения.
- Личное участие в Дне рождения компании 2019 (предоставить фото с мероприятия).
- В период с января по декабрь 2019 подтверждать присвоенный ранг по крайней мере 6 раз.

Полное наименование подразделения: _____

Партнер должен выполнять следующие условия с августа по декабрь 2019:

- Иметь ежемесячный ЛО не ниже 30 очков.
- Суммарный ГО за данный период должен составлять ≥ 6500 без учета объемов «подтянувшихся» в результате «компрессии» неподтвердившихся Лидеров. Исключения для начинавших промо в рангах Ассистент и Консультант, ГО ≥ 5000 .
- Прирост среднемесячного объема в 7 уровнях ЛГО7 и ЛГО7-1 за июль – декабрь 2019 должен быть по крайней мере 10% по отношению к периоду январь – июнь 2019.

Награды:

1. Набравшие более 350 очков получают пакет участника конференции (без проживания).
2. Набравшие более 550 очков получают пакет «Бюджет» с проживанием (гала-ужин не включен).
3. Набравшие более 750 очков получают пакет «Премиум» (с гала-ужином и экскурсиями).
4. Набравшие более 1500 очков получают два пакета «Бюджет». Оба партнера должны быть на выигравшем контракте.
5. Набравшие более 2500 очков получают два пакета «Премиум». Оба партнера должны быть на выигравшем контракте.

Обратите внимание.

При отказе от поездки призовые пункты не могут быть пересчитаны и выданы в денежном эквиваленте. Передача права на поездку не допускается. Если партнер квалифицировался сразу по нескольким промоушенам компании, он имеет право одной награды высшей ценности, если иное специально не оговорено. Возможна доплата до пакета высшей ценности.

Количество набранных персональных пунктов (учитываются только завершённые пункты на конец месяца) вы сможете увидеть в своем Личном кабинете на nsp25.ru ежемесячно. Информация по участникам, набравшим максимальное количество пунктов, будет опубликована на сайте.

Партнер, который в 2019 г. квалифицируется на ранг Директор-ассистента и выше и подтвердит свой ранг на следующий после квалификации месяц, получит пакет «Премиум» при условии, что прирост суммарного объема ЛГО7 и ЛГО 7-1 в 2019 году составит по крайней мере: 50% для новых Директоров-ассистентов, 40% для новых Директоров-консультантов, 30% для новых Директоров-менеджеров, 20% для новых ЧСД, по сравнению с теми же показателями в 2018 году.

При выполнении этого условия один партнер на контракте получает пакет «Премиум». При подтверждении 3 раза подряд, непосредственно следующих за месяцем квалификации, право поездки (такой же пакет «Премиум») получают 2 партнера (оба должны быть на выигравшем контракте). **Это дополнительный бонус к Rising Star и ТАС, поездкам по маркетинг-плану.**

Для Директоров, которые не успеют подтвердить ранг 3 раза подряд **в период с февраля 2019 по декабрь 2019**, расчет будет продолжен в 2020 году и поездка может быть перенесена на 2021 год.

Участвуйте в промоушенах и путешествуйте с NSP! Желаем удачи!



Проинформируйте об этом промоушене свою структуру

За 2018 г.

36 партнеров выполнили промоушен, из них 14 получили «Премиум» (с гала-ужином и экскурсиями).

Работает статистика, чем больше людей включиться (начнет считать), тем больше людей выполнит промоушен.

Инструмент по трендам.
Изучайте сначала тренды, а потом
планируйте...

<https://trends.google.ru/trends/>