

PLAN MARKETINGOWY

SŁOWNIK POJĘĆ

CV	punktacja przypisana poszczególnym Towarom pochodzącym z oferty Producenta.
Okres rozliczeniowy Aktywny Dystrybutor	przedział czasowy, w którym jest planowana i rozliczana praca Dystrybutora; wynoszący miesiąc czasu Dystrybutor, którego suma zakupów (własnych i zakupów jego Klientów Uprzywilejowanych) osiągnęła minimum 80 CV w okresie rozliczeniowym
Sponsor	osoba kierująca pracą innych Dystrybutorów, założyciel grupy osób, który dobrowolnie przystąpił do grupy w celu tworzenia sieci dystrybucyjnej Towarów
Sponsorska relacja osobista	relacja pomiędzy bezpośrednim Sponsorem grupy – założycielem, a Dystrybutorem wprowadzonym do grupy
Sponsoring pośredni	relacja między Dystrybutorem wprowadzającym do grupy innego Dystrybutora, dla którego inny dystrybutor staje się Sponsorem
Osobisty Obrót Kwalifikujący	łączna suma zakupów dokonanych przez Dystrybutora i jego Klientów Uprzywilejowanych określająca poziom miesięcznych zamówień Dystrybutora.
Degradacja	utrata wskutek braku aktywności Dystrybutora możliwości kierowania grupą pozyskanych Dystrybutorów oraz prawa do uzyskania bonusów z tytułu obrotu Towarami uzyskanymi przez grupę
Nabycie punktów grupy	przejęcie przez Sponsora wyższego szczebla premii Sponsora zdegradowanego
Kompresja dynamiczna	stan na koniec miesiąca obliczeniowego, gdy grupa /gałąź dystrybucyjna Dystrybutora Nieaktywnego łączy się (kompresuje) z najbliższą gałęzią Dystrybutora nadrzędnego spełniającego wymogi kwalifikujące w danym miesiącu
Branch Volume	obrót towarowy CV na 6-ciu poziomach bez uwzględnienia obrotu największej gałęzi

Ogólne zasady ustalania nagrody premiowej

Nagroda premiowa otrzymywana przez Dystrybutora stanowi sumę dochodów uzyskanych przez Aktywnego Dystrybutora z tytułu przychodów pochodzących z następujących źródeł:

- 1) Dochód ze sprzedaży bezpośredniej,
- 2) Dochód z rekomendacji – dochód ze sprzedaży za pośrednictwem strony www.green-food.pl,
- 3) Dochód w postaci premii procentowej od obrotów w ramach grup sponsorskich w ramach systemów premiowania:
 - a) Unilevel Bonus,
 - b) Team Leader Bonus,
 - c) Infinity Bonus (Bonus Nieskończoności).

Uzyskanie prawa do premii określonego rodzaju jest uzależnione od spełnienia przez Dystrybutora określonych warunków w zakresie organizacji struktury własnej grupy sprzedaży w postaci:

- a) spełnienia określonych kryteriów, odpowiadających standardom określonym w miesiącu bieżącym na kolejnych poziomach sprzedaży – **“być w kwalifikacji”**,
- b) spełnienia standardów określonych dla danego poziomu struktury sponsorskiej w określonym czasie – **“zamknąć kwalifikację”**.

Przy zamknięciu kwalifikacji Dystrybutor otrzymuje specjalny znaczek, który odpowiada jego zamkniętej kwalifikacji.

Znaczek jest wręczany w ramach specjalnej uroczystej procedury “Uznania” podczas firmowych wydarzeń.

Wypłata bonusów z tytułu obrotów dokonywana jest po zamknięciu kwalifikacji w okresie rozliczeniowym, a następnie po ustaleniu wielkości bonusów wynikających z kompresji dynamicznej.

DOCHÓD ZE SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ	WARUNKI
Dochód na zasadzie sprzedaży odbiorcy bezpośredniemu Minimalny zakup przez Dystrybutora – 33 CV w okresie rozliczeniowym Jeśli Dystrybutor posiada zamówienie 33 CV w danym miesiącu, może dodatkowo kupić dowolną liczbę produktów na dowolną liczbę punktów CV Zakaz sprzedaży towarów poniżej ich wartości	Dochód uzyskiwany wskutek różnicy między ceną hurtową Towarów - Dystrybutor kupując Towary otrzymuje rabat w wysokości do 30% ceny

UNILEVEL BONUS (UB)	WARUNKI																							
<p>Premia miesięczna ustalana w oparciu o wartość złożonych przez Aktywnego Dystrybutora zamówień (czyli liczbę CV) na Towary w sieci w strukturze organizacyjnej obejmującej do 6 stopni sponsorskich</p>	<p>Premia przyznawana Dystrybutorom mającym status Aktywnego Dystrybutora Unilevel Bonus jest ustalany od poziomu obrotu sprzedaży Towarów, określonego w punktach w CV, dokonanego przez Dystrybutorów z grupy utworzonej przez Dystrybutora</p> <p>Aktywny Dystrybutor ma prawo do prowizji U. B. w wysokości</p> <p>a) 5% od obrotu towarowego (CV) dystrybutorów pierwszego i drugiego poziomu</p> <p>b) 10% prowizji od obrotu towarowego (CV) dystrybutorów trzeciego, czwartego i piątego poziomu</p> <p>Dystrybutor, który osiąga kwalifikację TL oprócz bonusów za bycie Aktywnym Dystrybutorem otrzymuje też Unilevel Bonus w wysokości 10% od obrotu towarowego Dystrybutorów z szóstego poziomu</p>																							
TEAM LEADER BONUS (TL)	WARUNKI																							
<p>Premia z tytułu posiadania status aktywnego Dystrybutora organizującego sprzedaż towarów ramach poziomu 6</p> <p>Dystrybutor posiadający kwalifikację TEAM, LEADER otrzymuje prawo do premii w wysokości 10% od obrotu towarowego Dystrybutorów z szóstego poziomu</p>	<table border="1" data-bbox="807 707 1262 1162"> <thead> <tr> <th rowspan="2">POZIOM</th> <th colspan="2">KWALIFIKACJA</th> </tr> <tr> <th>AKTYWNY DYSTRYBUTOR</th> <th>TEAM LEADER</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>5 %</td> <td>5 %</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>5 %</td> <td>5 %</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>10 %</td> <td>10 %</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>10 %</td> <td>10 %</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>10 %</td> <td>10 %</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>—</td> <td>10 %</td> </tr> </tbody> </table> <p>Aby osiągnąć kwalifikację TEAM LEADER, należy w ciągu miesiąca:</p> <p>a) Być Aktywnym Dystrybutorem (suma zamówień 80 CV i więcej)</p> <p>b) Posiadać na pierwszym poziomie organizacji dystrybutorskiej, co najmniej pięciu lub więcej dystrybutorów z zakupami, co najmniej 80 CV;</p> <p>c) Posiadać łączny obrót towarowy Dystrybutorów pierwszego poziomu w wysokości, co najmniej 600 CV.</p>	POZIOM	KWALIFIKACJA		AKTYWNY DYSTRYBUTOR	TEAM LEADER	1	5 %	5 %	2	5 %	5 %	3	10 %	10 %	4	10 %	10 %	5	10 %	10 %	6	—	10 %
POZIOM	KWALIFIKACJA																							
	AKTYWNY DYSTRYBUTOR	TEAM LEADER																						
1	5 %	5 %																						
2	5 %	5 %																						
3	10 %	10 %																						
4	10 %	10 %																						
5	10 %	10 %																						
6	—	10 %																						
INFINITY BONUS (IB)	WARUNKI																							
<p>Premia z tytułu obrotu towarowego dla Sponsora z tytułu osiągniętego przez jego Dystrybutorów łącznej kwoty CV obrotu na 7 i kolejnych poziomach sprzedaży</p> <p>Do sumy Infinity Bonusu Sponsora - Dystrybutora nie jest włączana suma Infinity Bonus dystrybutorów z jego organizacji</p>	<p>Schemat Infinity Bonus</p> <table border="1" data-bbox="807 1554 1474 1657"> <thead> <tr> <th>Kwalifikacja</th> <th>Infinity Bonus</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>BRONZE LEADER</td> <td>2%</td> </tr> <tr> <td>SILVER LEADER</td> <td>4%</td> </tr> <tr> <td>GOLD LEADER</td> <td>6%</td> </tr> </tbody> </table> <p>Status BRONZE LEADER (BL)</p> <p>Wymagania- należy w ciągu miesiąca:</p> <p>a) Być Aktywnym Dystrybutorem (suma zamówień 80 CV i więcej),</p> <p>b) Osiągnąć kwalifikację TEAM LEADER,</p> <p>c) Mieć 3 dystrybutorów na pierwszej linii również w kwalifikacji TEAM LEADER,</p> <p>d) Posiadać łączny obrót towarowy na sześciu poziomach organizacji w wysokości 80.000 CV,</p> <p>e) Posiadać obrót towarowy CV na 6-ciu poziomach bez uwzględnienia obrotu największej gałęzi (Branch Volume) w wysokości 32.000 CV,</p> <p>f) Utrzymać kwalifikację co najmniej przez 2 kolejne miesiące</p> <p>Oprócz bonusów TL /UL otrzymasz jeszcze Infinity Bonus (Bonus Nieskończoności).</p>	Kwalifikacja	Infinity Bonus	BRONZE LEADER	2%	SILVER LEADER	4%	GOLD LEADER	6%															
Kwalifikacja	Infinity Bonus																							
BRONZE LEADER	2%																							
SILVER LEADER	4%																							
GOLD LEADER	6%																							

Wysokość tego bonusu dla BRONZE LEADERA wynosi 2% i jest on naliczany od 7 (siódmego) poziomu Twojej organizacji, aż do nieskończoności.

Status BL

Kwalifikacja	Warunek pierwszej linii	Liczba CV na 6 poziomach	Branch Volume*, CV	Warunek dla zamknięcia kwalifikacji
BRONZE LEADER	3 TL	80.000	32.000	2 miesiące

Status SILVER LEADER (SL)

Wymagania - należy w ciągu miesiąca:

- Być Aktywnym Dystrybutorem (suma zamówień 80 CV i więcej)
- Osiągnąć kwalifikację TEAM LEADER,
- Mieć 5 dystrybutorów na pierwszej linii również w kwalifikacji TEAM LEADER,
- Posiadać łączny obrót towarowy na sześciu poziomach organizacji w wysokości 200.000 CV,
- Posiadać obrót towarowy CV na 6-ciu poziomach bez uwzględnienia obrotu największej gałęzi (Branch Volume) w wysokości 80.000 CV
- Utrzymać kwalifikację co najmniej przez 4 kolejne miesiące

Oprócz bonusów TL otrzymasz jeszcze Infinity Bonus (Bonus Nieskończoności),

Wysokość tego bonusu dla SILVER LEADERA wynosi 4% i jest on naliczany od 7 (siódmego) poziomu Twojej organizacji aż do nieskończoności.

Status SL

Kwalifikacja	Warunek pierwszej linii	Liczba CV na 6 poziomach	Branch Volume*, CV	Warunek dla zamknięcia kwalifikacji
SILVER LEADER	5 TL	200.000	80.000	4 miesiące

Status GOLD LEADER (GL)

Wymagania - należy w ciągu miesiąca:

- Być Aktywnym Dystrybutorem (suma zamówień 80 CV i więcej)
- Osiągnąć kwalifikację TEAM LEADER,
- Mieć 7 dystrybutorów na pierwszej linii również w kwalifikacji TEAM LEADER,
- Posiadać łączny obrót towarowy na sześciu poziomach organizacji w wysokości 480.000 CV,
- Posiadać obrót towarowy CV na 6-ciu poziomach bez uwzględnienia obrotu największej gałęzi (Branch Volume) w wysokości 200.000 CV,
- Utrzymać kwalifikację co najmniej przez kolejne 6 miesięcy

Oprócz bonusów TL i UB otrzymasz jeszcze Infinity Bonus (Bonus Nieskończoności).

Wysokość tego bonusu dla GOLD LEADERA wynosi 6% i jest on naliczany od 7 (siódmego) poziomu Twojej organizacji aż do nieskończoności.

Status GL

Kwalifikacja	Warunek pierwszej linii	Liczba CV na 6 poziomach	Branch Volume*, CV	Warunek dla zamknięcia kwalifikacji
GOLD LEADER	7 TL	480.000	200.000	6 miesięcy