

Здравствуйте, уважаемые партнеры!

Вы взяли в руки Маркетинг-план Компании «Амрита», который является важным помощником и путеводителем в Вашем развивающемся бизнесе. Вы сделали верный шаг и собираетесь открыть новые возможности и источники для растущего дохода и процветания.

Чтобы начать успешный бизнес в современном обществе, нужны те знания и поддержка, которые предоставят только опытные наставники. Они уже прошли через многие трудности на пути к Успеху и преодолели не один кризисный период, получив уникальный опыт предпринимательства и лидерства.



Постоянное повышение своих знаний, оттачивание профессионального мастерства, развитие личностных навыков общения и построение долгосрочных взаимовыгодных деловых отношений – эти привычки сделают Вас более гибкими, динамичными и успешными Лидерами, способными управлять своим будущим на фоне глобальных изменений.

Если Вы будете последовательно держать фокус на ключевых факторах успеха и ежедневно повторять их снова и снова, Ваши цели осуществляются очень скоро:

- Осознайте, кто Вы есть и кем хотите быть, составьте личный долгосрочный план с четкими целями в отношении дохода и объема структур и подробными шагами по их осуществлению.
- Твердо усвойте и в совершенстве овладейте основными этапами продаж, сопровождения клиентов и системой организации работ для развития партнерских структур.
- Несите полную ответственность за результаты своей предпринимательской деятельности, помогая другим достичь их финансовых целей, признания и самореализации.

*С пожеланием перспективного Видения, неисчерпаемого Вдохновения,
глубокой Веры в себя, Компанию, партнеров и друзей,
Андрей Винник, генеральный директор Группы Компаний «Амрита»*

Содержание

I. Знакомство с Компанией.....3

1.1. Способы сотрудничества с компанией.....4

II. Начало сотрудничества и Программа лояльности.....7

2.1. Программа «Быстрый старт» для новых Членов Клуба.....8

2.2. Программа лояльности.....10

2.3. Рекомендации для успешного старта.....14

III. Бизнес с Компанией.....17

3.1. Бизнес-план.....18

3.2. Лестница достижений.....26

3.3. Примеры расчета вознаграждения.....30

3.4. Терминология.....38



Знакомство с Компанией

Способы сотрудничества с Компанией

Как выбрать свой путь в Компании?

Ответить на вопрос: «Какие цели сотрудничества с Компанией Вы ставите перед собой сегодня?»

«Я хочу покупать продукцию Компании «Амрита» для себя и своей семьи. Мне интересно узнать, как я могу экономить на моих покупках и получать дополнительный доход».

«Я хочу построить свой бизнес в Компании «Амрита», чтобы обрести финансовую независимость, получая основной доход от построения собственной партнерской структуры».



ЛОЯЛЬНЫЙ КЛИЕНТ



Вам подойдет

Программа лояльности

(стр. 7-13)



БИЗНЕС-ПАРТНЕР

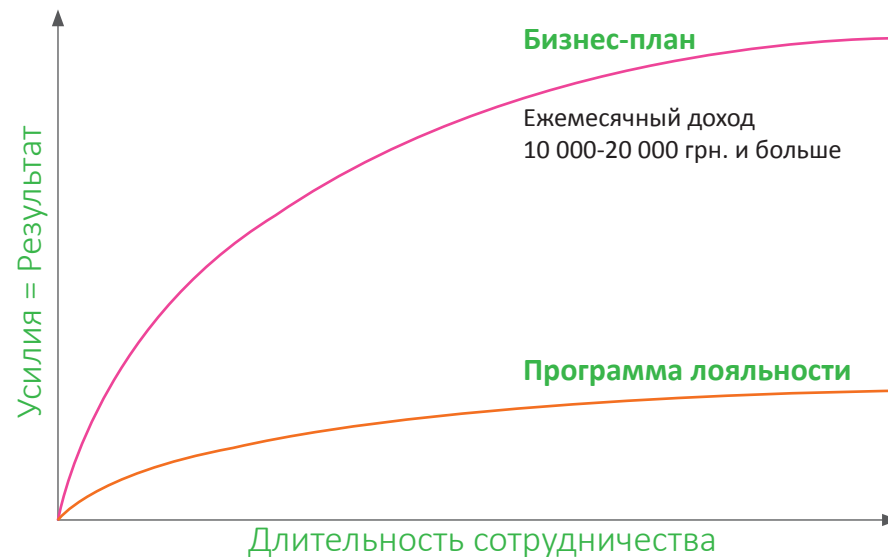


Вам нужен

Бизнес-план

(стр. 17-39)

Выбор схемы сотрудничества «Программа лояльности или Бизнес-план»

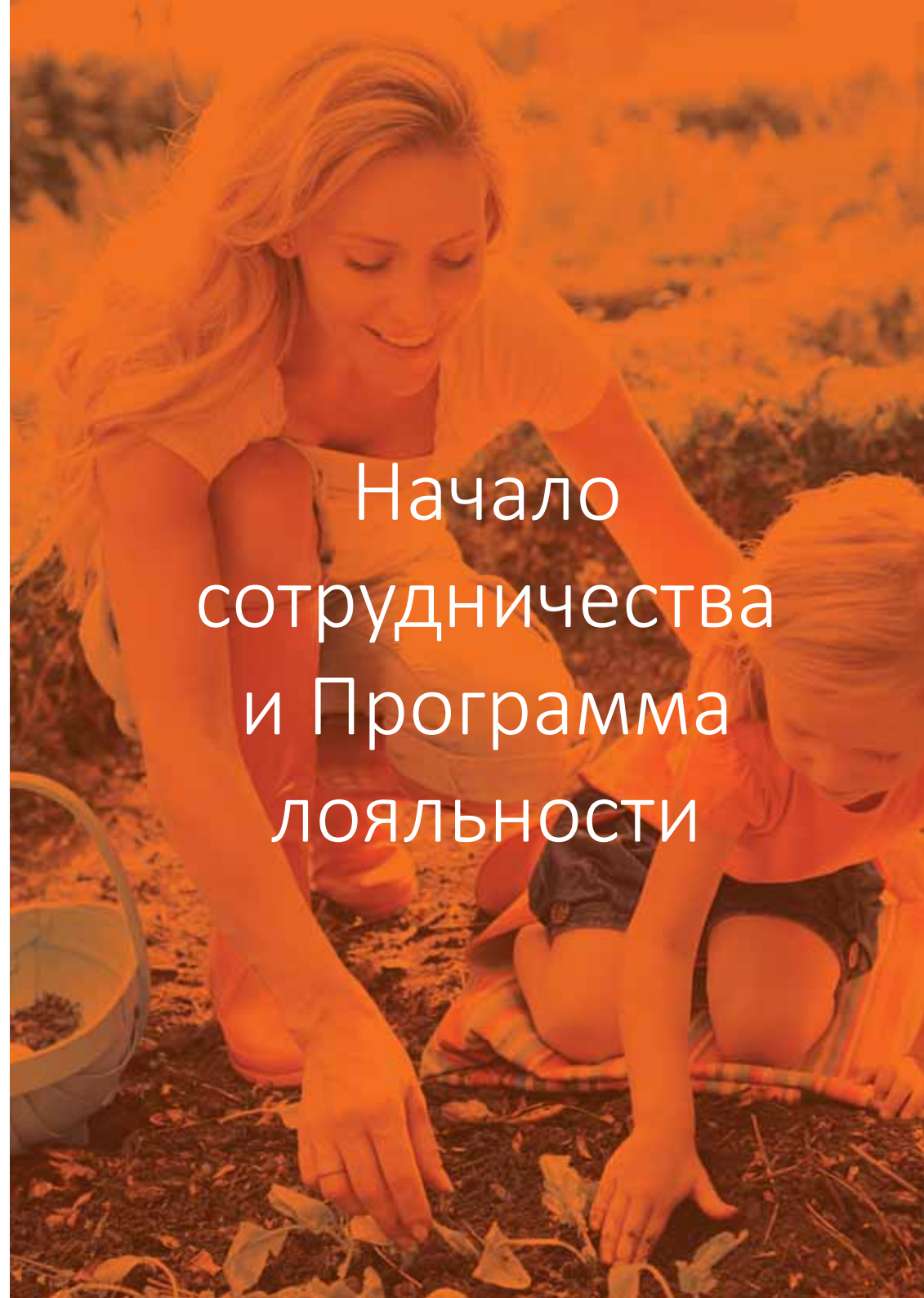


Примечания:

- Для регистрации в Клубе «Амрита» и возможности приобретать продукцию со скидкой до 30% от розничной цены необходимо приобрести стартовый регистрационный пакет.
- Для всех новых Членов Клуба предлагается Программа «Быстрый старт» (стр. 8) – улучшенные условия для начала сотрудничества. Благодаря этой программе Вы сможете определить, какой вариант сотрудничества подходит Вам больше, если Вы еще не сделали окончательный выбор.



Начало сотрудничества и Программа лояльности



ПРОГРАММА «Быстрый старт» для новых Членов Клуба

Сразу после регистрации в Клубе «Амрита» Вы получаете возможность приобретать продукцию по цене для Членов Клуба со скидкой до 30 % от розничной. Это отличная экономия. Кроме того, Вам предлагается принять участие в Программе «Быстрый старт» для новых Членов Клуба в течение первых двух месяцев, благодаря которой Вы можете:

- получить дополнительное денежное вознаграждение;
- быстрее достигнуть результата по Бизнес-плану.

	Делаю:	Получаю дополнительно:	Мой НКО*
1 ШАГ	Покупаю минимум на 50 баллов в месяц (в среднем 200 грн)	20 грн	$50 \times 2^* =$ 100 баллов
2 ШАГ	Покупаю минимум на 50 баллов в месяц и приглашаю в свою структуру партнера, который тоже покупает минимум на 50 баллов в месяц.	30 грн + Регистрационный пакет в подарок	$100 \times 2^* +$ $100 \text{ (за шаг 1)} =$ 300 баллов
Результат программы «Быстрый Старт»:			
с 3-4-го месяца	Программа лояльности (стр. 10) или Бизнес-план (стр. 18)		

***НКО (накопительный квалификационный объем)** – удваивается в течение первых двух месяцев сотрудничества.

Примечание:

- Если условия первого шага Программы «Быстрый старт» для новых Членов Клуба не выполняются в месяц регистрации (например, новичок зарегистрировался в последних числах месяца), Член Клуба получает возможность выполнить условия первого шага в следующем месяце. Условия шага 2 в любом случае должны быть выполнены в следующем месяце после выполнения условий шага 1.

► Результат Программы «Быстрый старт»

Например:

По итогам Программы «Быстрый старт» для новых Членов Клуба на третий месяц в Компании Ваш НКО = 300 баллов, что соответствует первому этапу Программы лояльности (смотрите стр. 10). Если Вы не участвуете в Программе «Быстрый старт» и не приглашаете людей в свою структуру (например, делаете ежемесячную личную покупку на 100 грн ≈ 25 баллов), Вы становитесь участником Программы лояльности только через восемь месяцев:

- НКО по программе «Быстрый старт»
- НКО без программы «Быстрый старт» (покупка 100 грн./мес.)



Примечания:

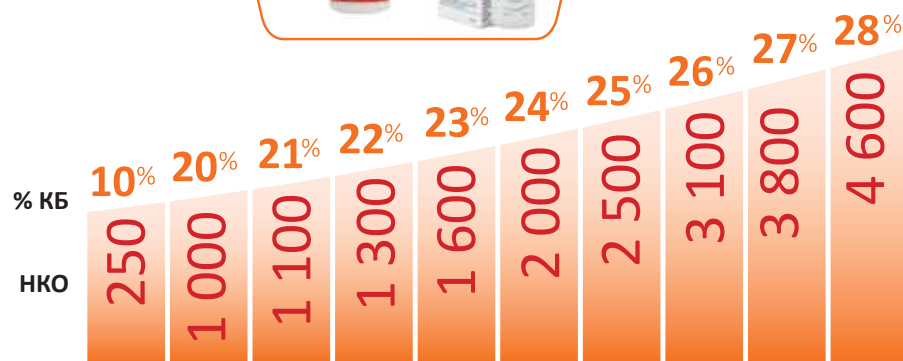
- В случае, если новый Член Клуба уже по результату шага 1 Программы «Быстрый Старт» накапливает 250 баллов и больше, он получает вознаграждение по Программе лояльности (см. стр. 10) и по Программе «Быстрый старт».
- В случае, если новый Член Клуба по результату шага 1 Программы «Быстрый Старт» также выполняет условия одной из ступеней Бизнес-плана (см. стр. 18), он получает вознаграждение по Бизнес-плану и по Программе «Быстрый старт».

Программа лояльности

Программа лояльности позволяет получать дополнительный доход – достаточный для того, чтобы покрыть расходы на приобретение продукции Компании для себя и своей семьи.

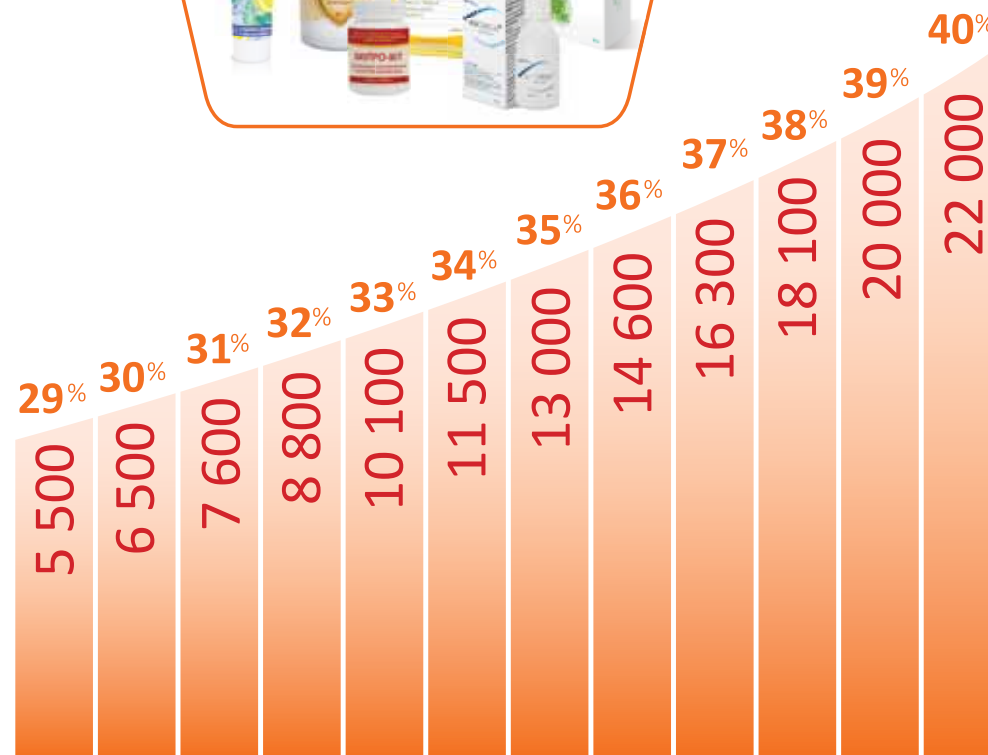
ПРИНЦИП ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ:

Чем больше покупок накапливается у Вас и Вашей структуры, тем больший процент Вашего вознаграждения.



% КБ – процент квалификационного бонуса.

❗ НКО – накопительный квалификационный объем, накапливается ежемесячно на протяжении всего периода сотрудничества с Компанией.



Например:

За весь период сотрудничества с Компанией Ваш НКО составил 2 000 баллов, что соответствует вознаграждению 24 % квалификационного бонуса. Когда Ваш НКО достигнет 2 500 баллов – Ваш % КБ увеличится до 25 % и т. д. по схеме.

Далее смотрите детально: НКО, Квалификационный бонус

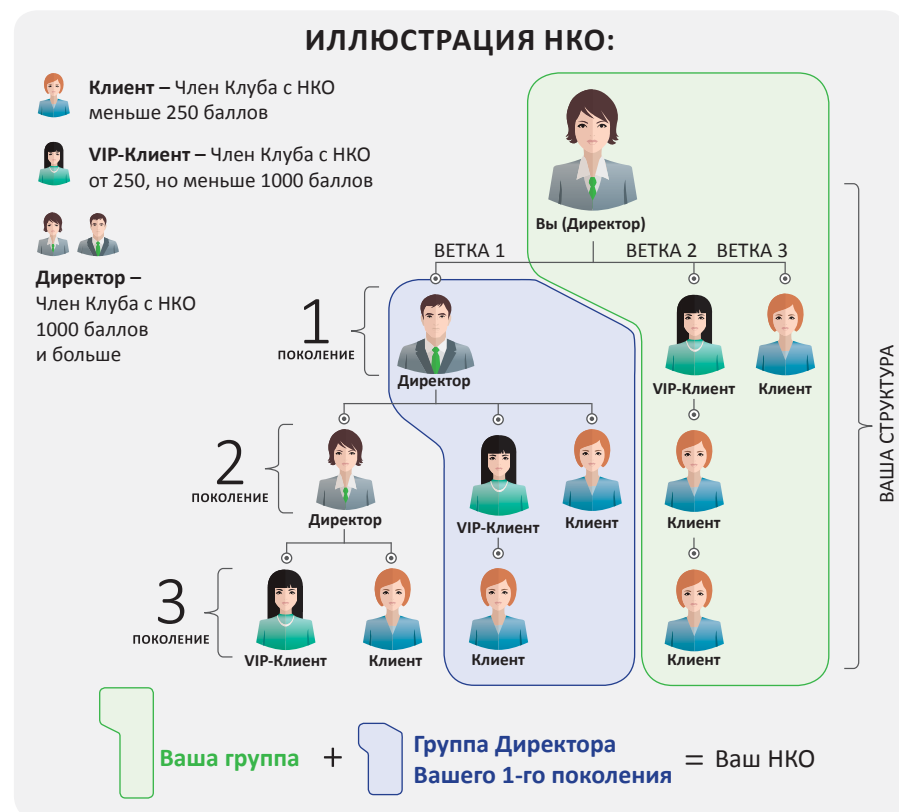


► Что такое НКО?

Накопительный квалификационный объем (НКО) – ежемесячно накапливающаяся часть объема Вашей структуры в баллах, которая включает в себя:



Группа – Вы, Клиенты и VIP-Клиенты Вашего первого поколения, а также их структуры.

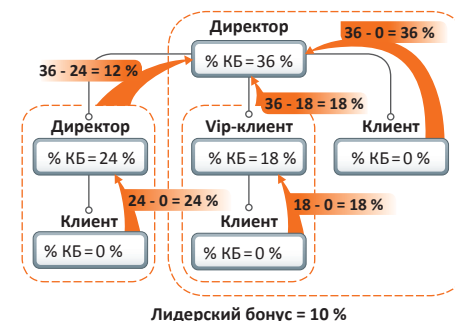


Таким образом, покупая продукцию и приглашая людей в Компанию, Вы повышаете свой собственный бонус и даете возможность делать то же самое Вашим партнерам.

► Условия получения квалификационного бонуса по Программе лояльности

Процент квалификационного бонуса (% КБ) – вознаграждение за сотрудничество со всего объема закупок Вашей структуры.

Если Члены Клуба Вашей структуры становятся участниками Программы лояльности, они также начинают получать квалификационный бонус. Сумма квалификационного бонуса со всей структуры справедливо распределяется между всеми участниками структуры, которые получают квалификационный бонус.



В зависимости от персонального объема (ПО) Вашей закупки объем, с которого выплачивается % КБ, отличается:

Ваш ПО в расчетный месяц, баллов	Объем, с которого выплачивается квалификационный бонус (% КБ)
ПО < 20	0
20 ≤ ПО < 50	Ваш групповой объем, включая Ваш персональный объем
ПО ≥ 50	Весь объем Вашей структуры, включая Ваш персональный объем

Примечания:

- Для получения квалификационного бонуса по итогам расчетного месяца Ваш персональный объем закупки должен быть не меньше 20 баллов в этом месяце. Если сумма персональной закупки меньше 20 баллов, квалификационный бонус не выплачивается, при этом НКО продолжает накапливаться.
- Квалификационный бонус начисляется в денежных единицах на карточку Члена Клуба по итогам расчетного месяца. Начисленный бонус Вы можете использовать для оплаты следующих покупок.
- Если по итогам месяца выполняются условия любой ступени Бизнес-плана и вознаграждение по Бизнес-плану превышает вознаграждение по Программе лояльности, Член Клуба автоматически переключается на условия работы по Бизнес-плану и получает большее вознаграждение согласно условиям выполненной квалификации (см. стр. 18).

Рекомендации для успешного старта

ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ
ПОЛУЧАТЬ БОЛЬШЕ

ШАГ 1: ИЗУЧИТЕ И РЕКОМЕНДУЙТЕ ПРОДУКЦИЮ



Регулярно пользуйтесь продуктами Компании, чтобы быть экспертом в продукции – нет рекомендации убедительнее, чем факты, основанные на личном опыте.

Помните, что, получая постоянные положительные результаты применения продукции Компании «Амрита» и рекомендуя ее своим друзьям и знакомым, Вы способствуете улучшению здоровья и благополучия людей.

ШАГ 2: ИЗУЧИТЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА И ПОСТОЯННО ОБУЧАЙТЕСЬ



Для того чтобы максимально полно использовать возможности Компании, нужно хорошо в них ориентироваться. Обращайтесь с вопросами к своему спонсору, если у Вас возникают трудности.

Следите за событиями Компании и посещайте корпоративные мероприятия – это не только даст Вам дополнительные знания и навыки, но и значительно расширит круг знакомств и обогатит Вашу социальную жизнь.

ШАГ 3: ПРИГЛАШАЙТЕ ПАРТНЕРОВ В СВОЮ СТРУКТУРУ



Приглашайте людей в Компанию. Помните, что «под лежачий камень вода не течет» – для того чтобы достичь лучшего результата, нужно приложить усилия.

Пользуйтесь информационными материалами Компании (каталоги, брошюры, листовки) – это поможет Вам рекомендовать продукцию и приглашать людей.

Приглашайте людей на корпоративных презентациях и событиях.

Воспринимайте отказы позитивно и с благодарностью людям, ведь они экономят Ваше время, которое Вы можете потратить более эффективно на результативное общение.

ШАГ 4: РАБОТАЙТЕ СО СВОЕЙ ПАРТНЕРСКОЙ СТРУКТУРОЙ



Независимо от того, маленькая или большая у Вас структура, с ней необходимо работать: воодушевлять и нацеливать на значительные достижения, прививать полезные привычки и помогать в преодолении сдерживающих факторов, поддерживать, обучать всему, чему Вы научились сами. В этом залог Вашего общего успеха. Делитесь с людьми своим опытом и знаниями – чем больше Вы отдаете, тем больше к Вам возвращается.

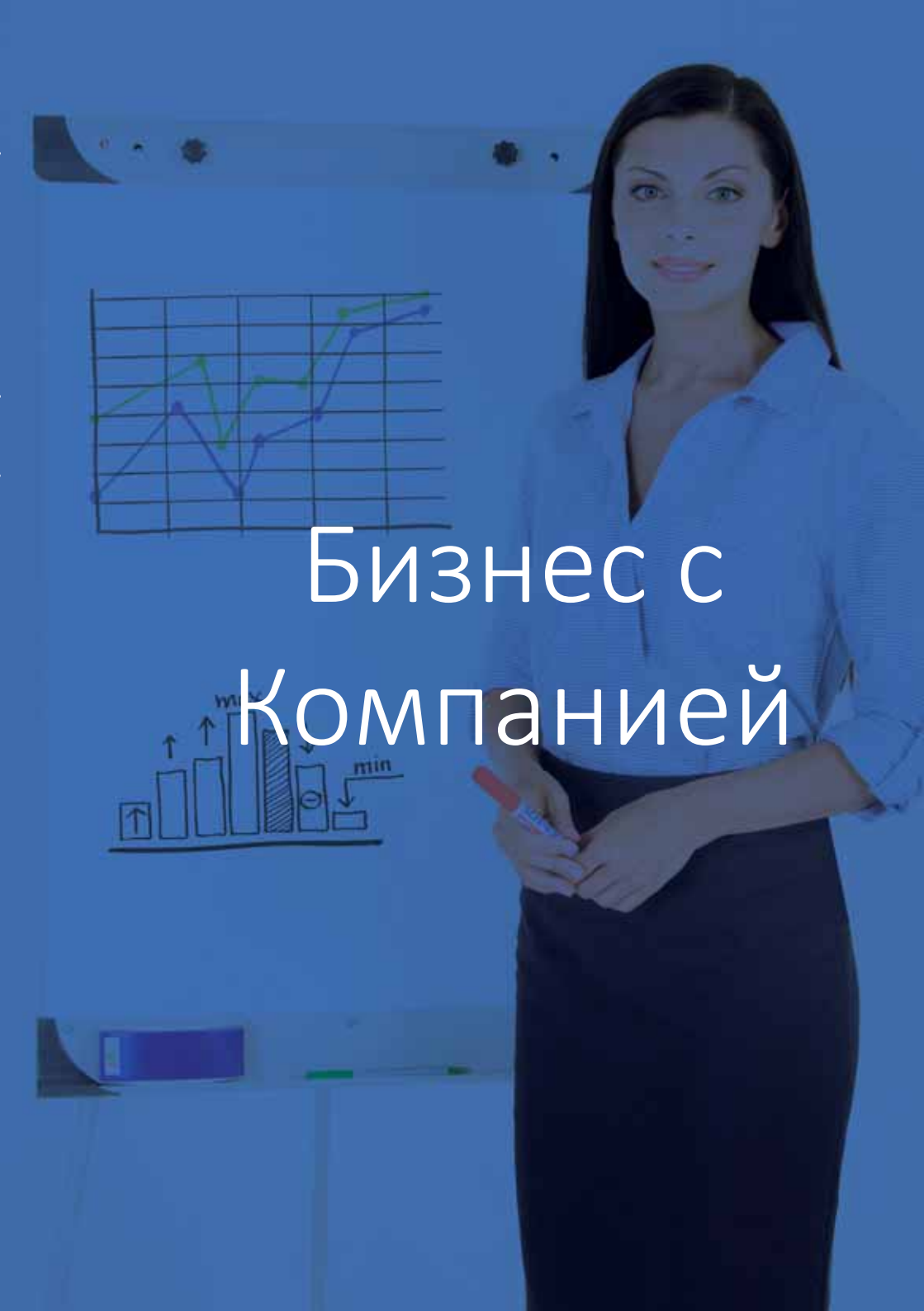
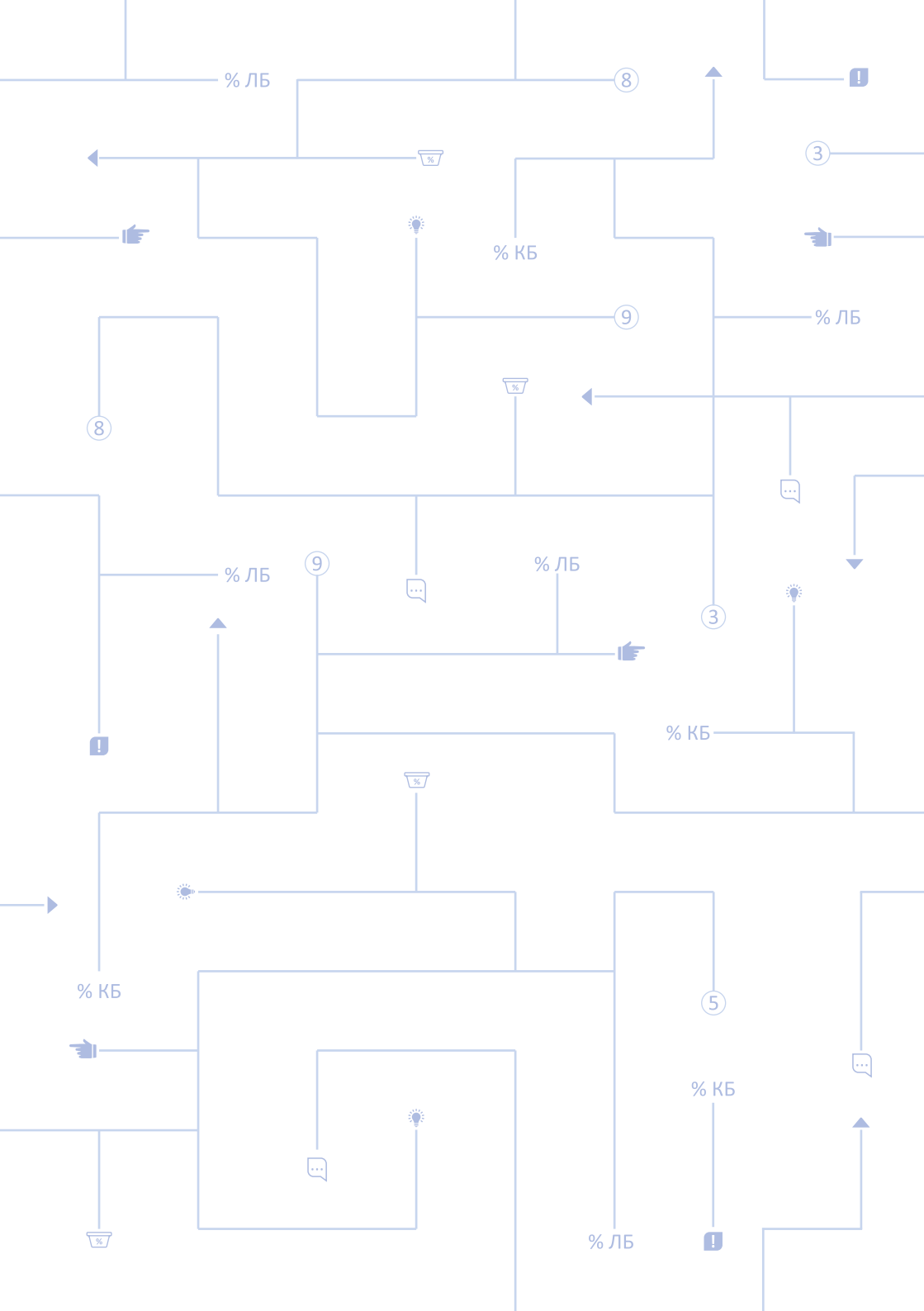
ШАГ 5: ПЛАНИРУЙТЕ И АНАЛИЗИРУЙТЕ



Очень важно поставить перед собой конкретные измеримые цели. Для того чтобы их достичь, необходимо составить план действий и регулярно сопоставлять результаты Ваших действий с целями. Это поможет откорректировать план и не распылять усилия на действия, которые не ведут к результату.

Используйте еще больше возможностей
и постройте свой бизнес с Компанией «Амрита»!





Бизнес с Компанией

Бизнес-план

► Преимущества Бизнес-плана «Амрита»:

- Прозрачные условия и справедливое распределение вознаграждения
- Понятное логическое развитие от ступени к ступени
- Стабильность достижений Лидеров структур

Ступень	Статус Директора	УСЛОВИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ДИРЕКТОРА	
		Объем структуры в месяц	Структурные требования
1	Бизнес-Директор	от 250	
2		от 500	одна ветка: АД с ОС от 250
3		от 1 000	1-я ветка: АД с ОС от 500 2-я ветка: АД с ОС от 250
4	Серебряный Директор	от 2 000	1-я ветка: АД с ОС от 1 000 2-я ветка: АД с ОС от 500 3-я ветка: АД с ОС от 250
5	Золотой Директор	от 5 000	1-я ветка: АД с ОС от 2000 2-я ветка: АД с ОС от 1000 3-я ветка: АД с ОС от 500 Боковой объем: ОС от 250
6	Платиновый Директор	от 10 000	1-я ветка: АД с ОС от 5 000 2-я ветка: АД с ОС от 2 000 3-я ветка: АД с ОС от 1 000 Боковой объем: ОС от 500
7	Рубиновый Директор	от 20 000	1-я ветка: АД с ОС от 10 000 2-я ветка: АД с ОС от 5 000 3-я ветка: АД с ОС от 2 000 Боковой объем: ОС от 1000
8	Изумрудный Директор	от 50 000	1-я ветка: АД с ОС от 20 000 2-я ветка: АД с ОС от 10 000 3-я ветка: АД с ОС от 5 000 Боковой объем: ОС от 2 000

Начиная с первых ступеней Бизнес-плана ГК «Амрита», Вы получаете доход, который растет вместе с Вашей структурой и оптимально увеличивается, если Ваша структура развивается правильно в ширину и глубину.

Ваш растущий доход состоит из:

- Квалификационного бонуса, который формирует ширина построения Вашей структуры (см. стр. 23);
- Лидерского бонуса, который формирует глубина построения Вашей структуры (см. стр. 23);
- Бонуса «Лидерский Актив», который формирует глубина построения Вашей структуры и активность Ваших ключевых бизнес-партнеров (см. стр. 25).

% ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ		СУММА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ	
% КБ	% Лидерского Бонуса	~ Ежемесячный бонус	Бонус достижения (разовый)
30 %	5% с 1-го уровня	от 75 грн	50 грн
35 %	5 % с 1-3-го уровня	от 150 грн	100 грн
40 %	5 % с 1-4-го уровней	от 300 грн	200 грн
50 %	5 % с 1-5-го уровней	от 400 грн	600 грн
55 %	5 % с 1-6-го уровней	~1 000 грн	2 000 грн
60 %	5 % с 1-7-го уровней	~2 500 грн	5 000 грн
67 %	5 % с 1-7-го уровней	~5 500 грн	10 000 грн
70 %	5 % с 1-7-го уровней	~7 500 грн	20 000 грн

❗ 10% с 1-3-го уровней в первые 12 месяцев с момента достижения квалификации Директор (см. стр. 24).

Степень	Статус Директора	УСЛОВИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ДИРЕКТОРА	
		Объем структуры в месяц	Структурные требования
9	Сапфировый Директор	от 100 000	1-я ветка: АД с ОС от 50 000 2-я ветка: АД с ОС от 20 000 3-я ветка: АД с ОС от 10 000 Боковой объем: ОС от 5 000
10	Бриллиантовый Директор	от 200 000	1-я ветка: АД с ОС от 100 000 2-я ветка: АД с ОС от 50 000 3-я ветка: АД с ОС от 20 000 Боковой объем: ОС от 10 000
11	Двукратный Бриллиантовый Директор	от 500 000	1-я ветка: АД с ОС от 200 000 2-я ветка: АД с ОС от 100 000 3-я ветка: АД с ОС от 50 000 Боковой объем: ОС от 20 000
12	Трехкратный Бриллиантовый Директор	от 1 000 000	1-я ветка: АД с ОС от 500 000 2-я ветка: АД с ОС от 200 000 3-я ветка: АД с ОС от 100 000 Боковой объем: ОС от 50 000

% ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ		СУММА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ	
% КБ	% Лидерского Бонуса	~ Ежемесячный бонус	Бонус достижения (разовый)
72 %	5 % с 1-7-го уровней	~15 000 грн	30 000 грн
77 %	5 % с 1-7-го уровней	~30 000 грн	40 000 грн
79 %	5 % с 1-7-го уровней	~45 000 грн	50 000 грн
80 %	5 % с 1-7-го уровней	~70 000 грн	70 000 грн

Далее смотрите детально:

1. Условия квалификационного бонуса
2. Ежемесячный бонус
3. Лидерский бонус
4. Бонус «Лидерский Актив»
5. Лестница достижений
6. Примеры расчета вознаграждения



► Условия квалификации Директора

Достичь квалификации Директор вы можете используя одно из условий.

Условие 1

Директор – Член Клуба, чей НКО составил 1000 баллов и больше.

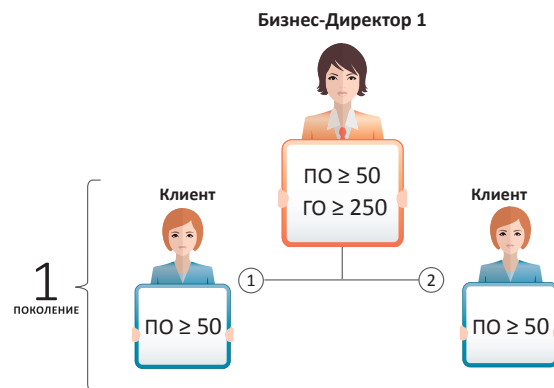
или

Условие 2

Программа «Быстрый старт для Директоров»

Для получения квалификации Директор (Бизнес-Директор 1), достаточно выполнить условие:

ПО $\geq$ 50 баллов + два новых ЧК в первом поколении
ГО $\geq$ 250 баллов с ПО $\geq$ 50 баллов каждый



Активная квалификация Директора – выполнение условий (ОС и структурные требования) одной из ступеней Бизнес-плана в расчетный месяц.

Объем структуры (ОС)

сумма персональных объемов закупок всех участников Вашей структуры, включая Ваш личный ПО, в расчетный месяц.

Структурные требования

наличие в Вашей структуре веток с Активными Директорами (АД) с определенными минимальными ОС.

Например:

У Золотого Директора ОС $\geq$ 5 000 баллов и в структуре 4 ветки: одна с АД с ОС $\geq$ 2 000 баллов; вторая с АД с ОС $\geq$ 1 000 баллов; третья с АД с ОС $\geq$ 500 баллов; боковой объем с ОС $\geq$ 250 баллов (см. стр. 34, пример 5).

► Ежемесячный бонус

Ежемесячный бонус = Квалификационный бонус + Лидерский бонус.

Примечания:

- Для получения Лидерского и Квалификационного бонуса с объема всей своей структуры, Директор по итогам расчетного месяца должен быть Активным Директором – выполнить одно из **условий активности**:

- ГО $\geq$ 250 баллов, в том числе ПО $\geq$ 50 баллов;
- ПО $\geq$ 50 баллов + новый Директор в первом поколении;
- ГО $\geq$ 100, в том числе ПО $\geq$ 50 баллов.

Условие 3 действует только для Директоров в статусе от Рубинового Директора и выше. При понижении активной квалификации ниже Рубинового Директора в расчетном месяце условие активности 3 сохраняется на этот месяц. Если в следующем месяце активная квалификация не повышается до Рубинового Директора или выше, действуют условия активности 1 или 2.

- Если условия активности не выполнены, но ПО больше 20 баллов и меньше 50 баллов, Директор получает квалификационный бонус только со своего группового объема и не получает лидерский бонус. Если ПО $<$ 20 баллов по итогам месяца – Директор не получает квалификационный и лидерский бонус за этот месяц.

% КБ (процент Квалификационного бонуса) – процент вознаграждения со всего объема Вашей структуры, которое справедливо распределяется между всеми участниками Вашей структуры, получающих квалификационный бонус (см. стр. 30-37).

% ЛБ (процент Лидерского бонуса) – процент вознаграждения с групповых объемов (ГО) Директоров Вашей структуры. Лидерский бонус может выплачиваться с 1-го по 7-й уровень Вашей структуры в зависимости от Вашей квалификации в расчетный месяц (см. таблицу Бизнес-план).

Ваш ежемесячный бонус существенно увеличивается за счет бонуса «Лидерский Актив» (см. стр. 25).

От статуса Рубиновый Директор и выше ежемесячный бонус рассчитывается по формуле:

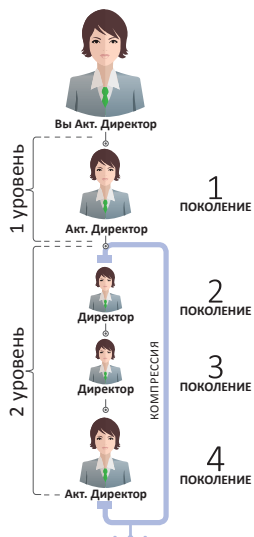
Ежемесячный бонус =
= Квалификационный бонус + Лидерский бонус + Лидерский Актив.

! Активная квалификация определяет процент квалификационного бонуса и количество уровней для начисления лидерского бонуса по итогам расчетного месяца.

! Достижение очередной новой активной квалификации служит для присвоения статуса (см. стр. 26).

Уровень	% ЛБ	Квалификация					
		Биз. Д1	Биз. Д2	Биз. Д3	СД	ЗД	ПД и выше
1-й	5 %						
2-й	5 %						
3-й	5 %						
4-й	5 %						
5-й	5 %						
6-й	5 %						
7-й	5 %						

Уровень – условный отрезок ветки в глубину, ограниченный группой ближайшего Активного Директора включительно.



► Специальные стартовые условия для новых директоров.

Уровень	% ЛБ	Квалификация					
		Биз. Д1	Биз. Д2	Биз. Д3	СД	ЗД	РД и выше
1-й	10 %						
2-й	10 %						
3-й	10 %						
4-й	5 %						
5-й	5 %						
6-й	5 %						
7-й	5 %						

Лидерский бонус для новых директоров на первые 12 месяцев с момента достижения квалификации Директор.

Примечание:

При расчете Лидерского бонуса учитывается **компрессия** – включение в один уровень нескольких директорских групп до ближайшего Активного Директора. Поскольку в ветке некоторые Директора могут не быть Активными по итогам расчетного месяца (не выполняют условия активности), несколько поколений уплотняются в один уровень.

► Бонус «Лидерский Актив»

Ключ к успеху Вашего бизнеса в партнерстве с ГК «Амрита» – активность ключевых бизнес-партнеров Вашей команды.

Активные и динамично развивающиеся лидеры в статусе от Рубинового Директора и выше получают уникальный бонус – «Лидерский Актив», который стимулирует развитие новых активных лидеров, выстраивание стабильного динамичного бизнес актива и существенно увеличивает Ваш доход.

Для получения бонуса «Лидерский Актив» необходимо соответствовать следующим критериям:

- активная квалификация – от Рубинового Директора и выше;
- наличие трех веток в соответствующей активной квалификации:

Активная квалификация	Ветки в активных квалификациях
Рубиновый Директор и выше	Серебряный Директор, Золотой Директор, Платиновый Директор
Изумрудный Директор и выше	Золотой Директор, Платиновый Директор, Рубиновый Директор
Сапфировый Директор и выше	Платиновый Директор, Рубиновый Директор, Изумрудный Директор

Бонус «Лидерский актив» (БЛА):

Уровень	% БЛА	Квалификация		
		Рубиновый Директор	Изумрудный Директор	Сапфировый Директор
8-й	5 %			
9-й	5 %			
10-й	5 %			

3.2

Лестница достижений

Статус Директора – почетное звание, которое присваивается в зависимости от выполнения условий активных квалификаций.

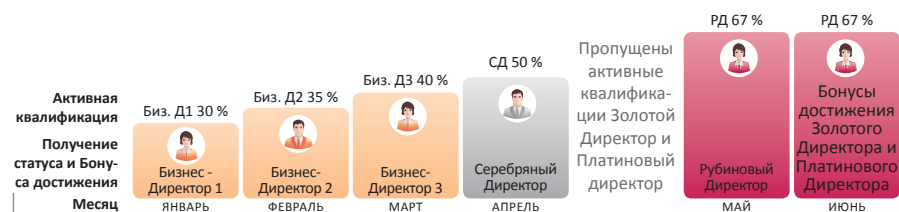
- Статусы присваиваются за выполнение условий очередной новой активной квалификации по итогам расчетного месяца.
- Присвоение статуса единоразовое.
- Статусы не понижаются.
- Достижение нового статуса отмечается Бонусом достижения, специальным значком из драгоценного металла и дипломом, который вручается руководителями Компании в торжественной обстановке на регулярных событиях Компании для Лидеров.

Бонус достижения – вознаграждение в денежных единицах, которое разово начисляется на персональный карточный счет Члена Клуба при выполнении условий очередной новой активной квалификации и получении статуса.



► Продвижение по Лестнице достижений

❗ До Рубинового Директора включительно можно получить статус и Бонус достижения любой ступени, выполнив условия соответствующей квалификации по итогам расчетного месяца. Если достигнутая квалификация удерживается или повышается на протяжении двух месяцев подряд в дальнейшем за любой период времени, выплачиваются все не полученные ранее Бонусы достижения по предыдущим ступеням:

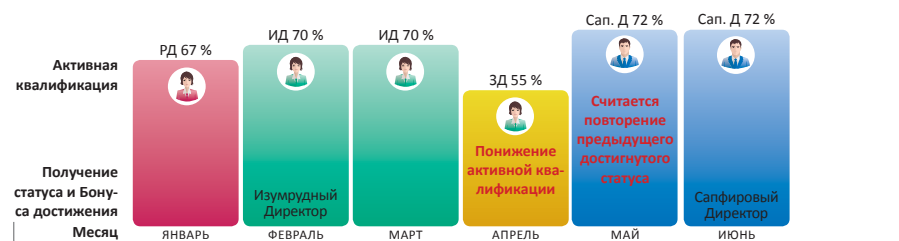


Используя эту возможность, Вы гораздо быстрее получаете не только Бонусы достижений, но и доступ к Бонусу «Лидерский Актив».

❗ Начиная со статуса Изумрудного Директора, продвижение по Лестнице достижений – последовательное:



❗ В случае понижения достигнутой квалификации для получения следующего статуса и Бонуса достижения необходимо сначала как минимум повторить активную квалификацию предыдущего достигнутого статуса:



Новая система признания

Наряду с ростом объемов, созданием и развитием команд, один из важных критериев для успешного профессионального продвижения по карьерной лестнице – удержание активной квалификации каждого достигнутого шага.

Система признания особых достижений для тех, кто не только профессионально развивается, но и надежно удерживает достигнутые ступени. Ценные подарки* под брендом Amrita станут не только знаком Вашего успеха, но и незаменимыми помощниками в развитии Вашего бизнеса!

СТАТУС	ДОСТИЖЕНИЯ	ПОДАРОК*
Золотой Директор	Достижение статуса Золотого Директора и удержание активной квалификации в течение 6 последовательных месяцев, включая месяц достижения статуса.	Ручка Паркер с позолоченными элементами и легендарный блокнот Молескин – любимый блокнот Пикассо, Ван Гога, Хемингуэя, а также Индианы Джонса
Платиновый Директор	Достижение статуса Платинового Директора и удержание активной квалификации в течение 6 последовательных месяцев, включая месяц достижения статуса.	Деловая кожаная сумка, женские и мужские модели разработаны эксклюзивно для АМРИТЫ.
Рубиновый Директор	Достижение статуса Рубинового Директора и удержание активной квалификации в течение 6 последовательных месяцев, включая месяц достижения статуса.	Бизнес-модель смартфона, которая ускорит и улучшит Вашу ежедневную связь с Вашей структурой.
Изумрудный Директор	Достижение статуса Изумрудного Директора и удержание активной квалификации в течение 6 последовательных месяцев, включая месяц достижения статуса.	Планшет, который станет Вашим неизменным и надежным помощником в офисе и дома, в поездках и на мероприятиях.

*Изображение может отличаться от оригинала.

Примеры расчета вознаграждения Директоров

Используемые сокращения:

ПО – персональный объем закупки

ГО – групповой объем закупки

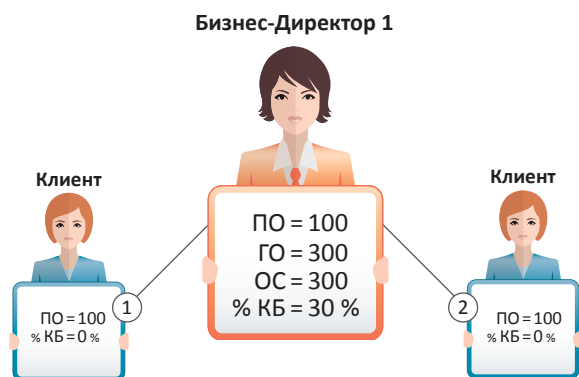
ОС – объем структуры

% КБ – процент Квалификационного бонуса

% ЛБ – процент Лидерского бонуса

Значение терминов – смотрите Раздел 3.4., стр. 40

💡 Пример 1. Расчет вознаграждения для Бизнес-Директора 1

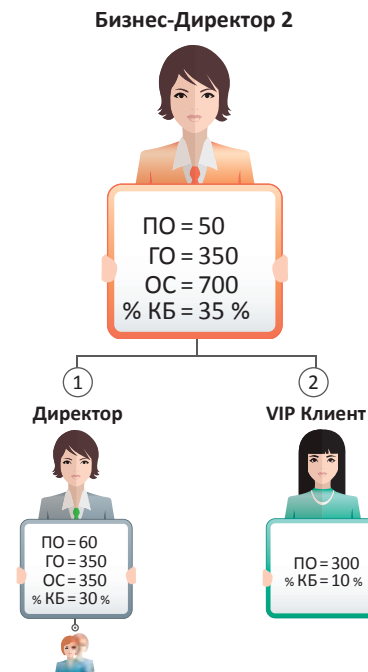


РАСЧЕТ КВАЛИФИКАЦИОННОГО БОНУСА		
	% КБ	Бонус
с личного ГО	30 %	300 * 30 % = 90 грн

БОНУС ДОСТИЖЕНИЯ Бизнес-Директора 1 = 50 грн

БОНУС ПО ИТОГАМ МЕСЯЦА ДОСТИЖЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ	= 90 + 50 =	140 грн
БОНУС ПО ИТОГАМ МЕСЯЦА ВЫПОЛНЕНИЯ АКТИВНОЙ КВАЛИФИКАЦИИ	= 90	90 грн

💡 Пример 2. Расчет вознаграждения для Бизнес-Директора 2



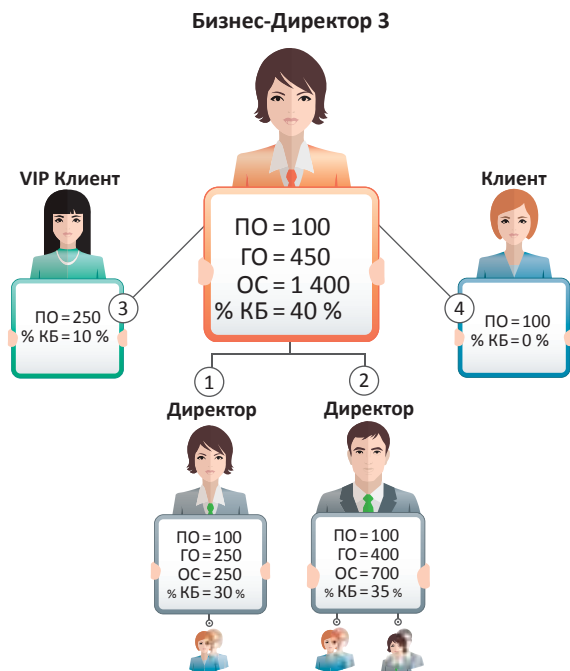
РАСЧЕТ КВАЛИФИКАЦИОННОГО БОНУСА		
	% КБ	Бонус
с ОС 1-й ветки	35 % - 30 % = 5 %	350 * 5 % = 17,5
с ПО 2-й ветки	35 % - 10 % = 25 %	300 * 25 % = 75
с личного ПО	= 35 %	50 * 35 % = 17,5
		= 110 грн

РАСЧЕТ ЛИДЕРСКОГО БОНУСА			
	ГО Директоров	% ЛБ	Бонус
1-го уровня	350	5 %	350 * 5 % = 17,5

БОНУС ДОСТИЖЕНИЯ Бизнес-Директора 2 = 100 грн

БОНУС ПО ИТОГАМ МЕСЯЦА ДОСТИЖЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ	= 110 + 17,5 + 100 =	227,5 грн
БОНУС ПО ИТОГАМ МЕСЯЦА ВЫПОЛНЕНИЯ АКТИВНОЙ КВАЛИФИКАЦИИ	= 110 + 17,5 =	127,5 грн

💡 Пример 3. Расчет вознаграждения для Бизнес-Директора 3



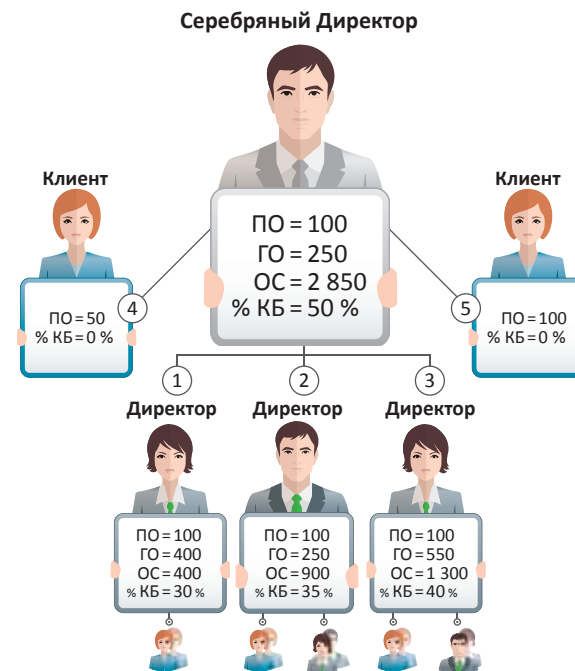
РАСЧЕТ КВАЛИФИКАЦИОННОГО БОНУСА		
	% КБ	Бонус
с ОС 1-й ветки	40 % - 30 % = 10 %	250 * 10 % = 25
с ОС 2-й ветки	40 % - 35 % = 5 %	700 * 5 % = 35
с ПО 3-й ветки	40 % - 10 % = 30 %	250 * 30 % = 75
с ПО 4-й ветки	40 % - 0 % = 40 %	100 * 40 % = 40
с личного ПО	40 %	100 * 40 % = 40
		= 215 грн

РАСЧЕТ ЛИДЕРСКОГО БОНУСА			
	ГО Директоров	% ЛБ	Бонус
1-го уровня	= 250 + 400 = 650	5 %	650 * 5 % = 32,5
От 2-го до 4-го уровня = [ОС - ГО лич. - ГО Дир. 1 уров.]	= [1400 - 450 - 650] = 300	5 %	300 * 5 % = 15
			= 47,5 грн

БОНУС ДОСТИЖЕНИЯ Бизнес-Директора 3 = 200 грн

БОНУС ПО ИТОГАМ МЕСЯЦА ДОСТИЖЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ	= 215 + 47,5 + 200 =	462,5 грн
БОНУС ПО ИТОГАМ МЕСЯЦА ВЫПОЛНЕНИЯ АКТИВНОЙ КВАЛИФИКАЦИИ	= 215 + 47,5 =	262,5 грн

💡 Пример 4. Расчет вознаграждения для Серебряного Директора



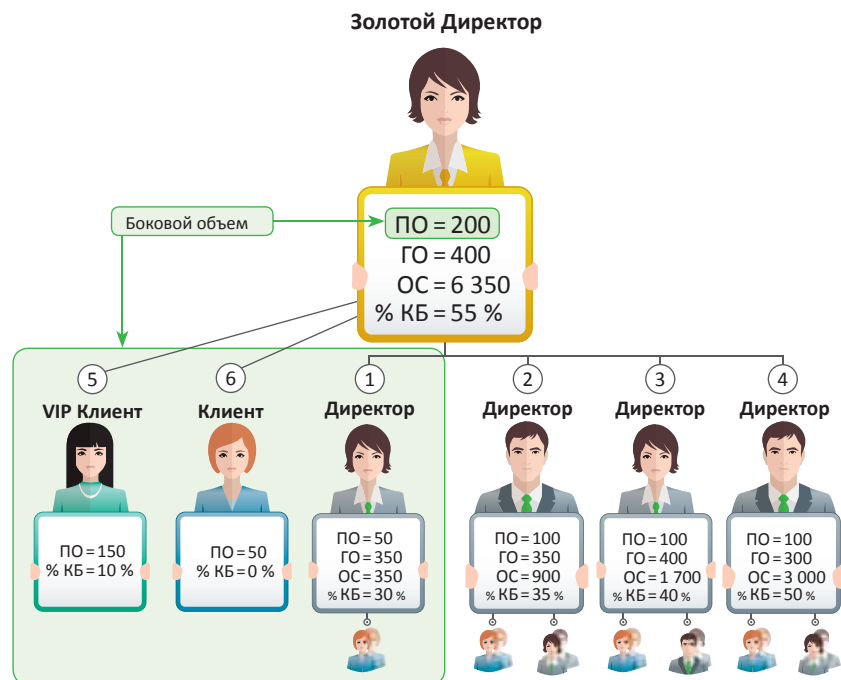
РАСЧЕТ КВАЛИФИКАЦИОННОГО БОНУСА		
	% КБ	Бонус
с ОС 1-й ветки	50 % - 30 % = 20 %	400 * 20 % = 80
с ОС 2-й ветки	50 % - 35 % = 15 %	9 00 * 15 % = 135
с ОС 3-й ветки	50 % - 40 % = 10 %	1 300 * 10 % = 130
с личного ГО	50 %	250 * 50 % = 125
		= 470 грн

РАСЧЕТ ЛИДЕРСКОГО БОНУСА			
	ГО Директоров	% ЛБ	Бонус
1-го уровня	= 400 + 250 + 550 = 1 200	5 %	1 200 * 5 % = 60
От 2-го до 5-го уровня = [ОС - ГО лич. - ГО Дир. 1 уров.]	= [2 850 - 250 - 1 200] = 1 400	5 %	1 400 * 5 % = 70
			= 130 грн

БОНУС ДОСТИЖЕНИЯ Серебряного Директора = 600 грн

БОНУС ПО ИТОГАМ МЕСЯЦА ДОСТИЖЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ	= 470 + 130 + 600 =	1 200 грн
БОНУС ПО ИТОГАМ МЕСЯЦА ВЫПОЛНЕНИЯ АКТИВНОЙ КВАЛИФИКАЦИИ	= 470 + 130 =	600 грн

Пример 5. Расчет вознаграждения для Золотого Директора



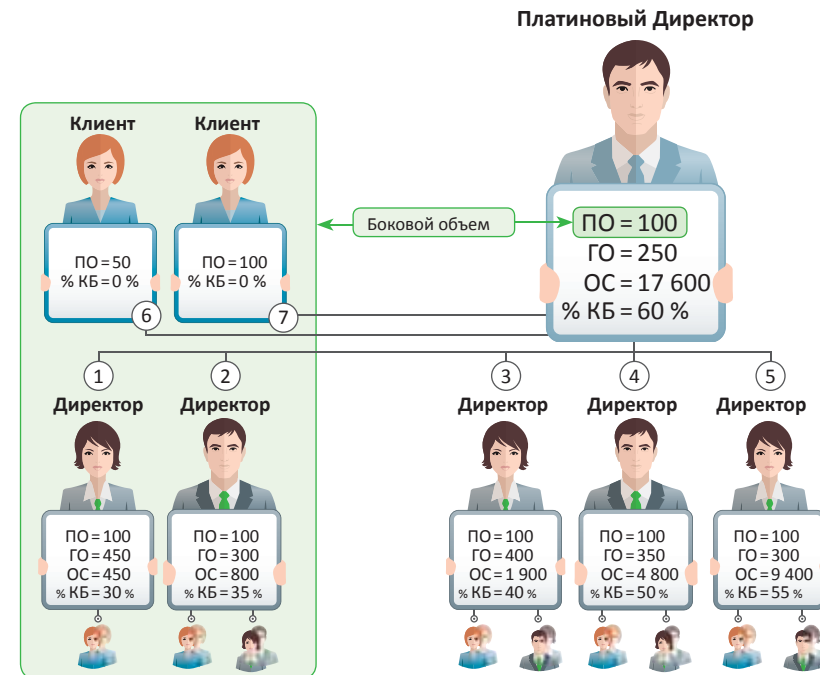
РАСЧЕТ КВАЛИФИКАЦИОННОГО БОНУСА		
	% КБ	Бонус
с ОС 1-й ветки	55 % - 30 % = 25 %	350 * 25 % = 87,5
с ОС 2-й ветки	55 % - 35 % = 20 %	900 * 20 % = 180
с ОС 3-й ветки	55 % - 40 % = 15 %	1 700 * 15 % = 255
с ОС 4-й ветки	55 % - 50 % = 5 %	3 000 * 5 % = 150
с ПО 5-й ветки	55 % - 10 % = 45 %	150 * 45 % = 67,5
с ПО 6-й ветки	55 % - 0 % = 55 %	50 * 55 % = 27,5
с личного ПО	55 %	200 * 55 % = 110
		= 877,5 грн

РАСЧЕТ ЛИДЕРСКОГО БОНУСА			
	ГО Директоров	% ЛБ	Бонус
1-го уровня	= 350 + 350 + 400 + 300 = 1 400	5 %	1 400 * 5 % = 70
От 2-го до 6-го уровня = [ОС - ГО лич. - ГО Дир. 1 уров.]	= [6 350 - 400 - 1 400] = 4 550	5 %	4 550 * 5 % = 227,5
			= 297,5 грн

БОНУС ДОСТИЖЕНИЯ Золотого Директора = 2 000 грн

БОНУС ПО ИТОГАМ МЕСЯЦА ДОСТИЖЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ	= 877,5 + 297,5 + 2 000 =	3 175 грн
БОНУС ПО ИТОГАМ МЕСЯЦА ВЫПОЛНЕНИЯ АКТИВНОЙ КВАЛИФИКАЦИИ	= 877,5 + 297,5 =	1 175 грн

Пример 6. Расчет вознаграждения для Платинового Директора



РАСЧЕТ КВАЛИФИКАЦИОННОГО БОНУСА		
	% КБ	Бонус
с ОС 1-й ветки	60 % - 30 % = 30 %	450 * 30 % = 135
с ОС 2-й ветки	60 % - 35 % = 25 %	800 * 25 % = 200
с ОС 3-й ветки	60 % - 40 % = 20 %	1 900 * 20 % = 380
с ОС 4-й ветки	60 % - 50 % = 10 %	4 800 * 10 % = 480
с ОС 5-й ветки	60 % - 55 % = 5 %	9 400 * 5 % = 470
с личного ГО	60 %	250 * 60 % = 150
		= 1 815 грн

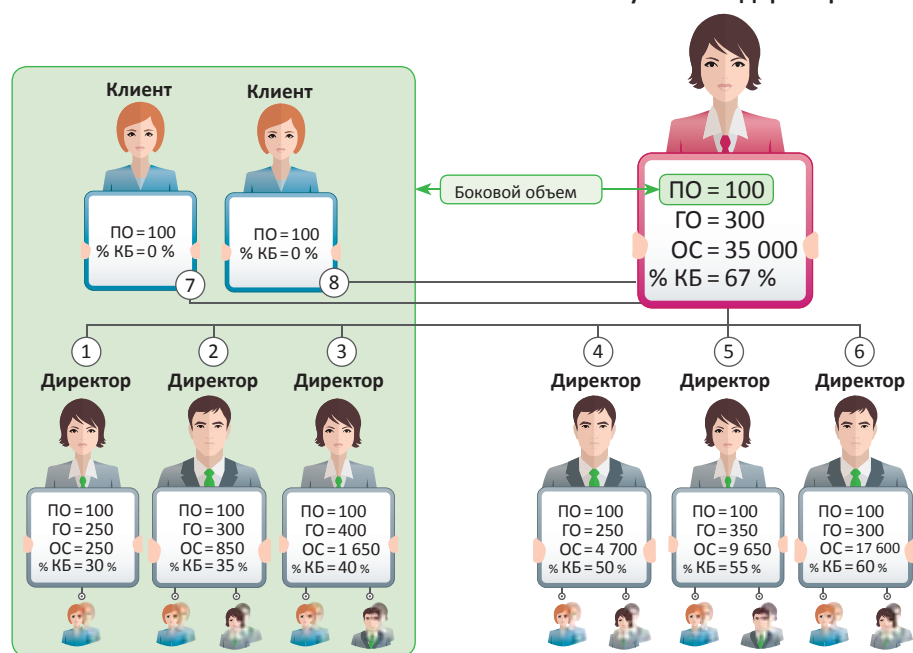
РАСЧЕТ ЛИДЕРСКОГО БОНУСА			
	ГО Директоров	% ЛБ	Бонус
1 уровня	= 450 + 300 + 400 + 350 + 300 = 1 800	5 %	1 800 * 5 % = 90
От 2-го до 7-го уровня = [ОС - ГО лич. - ГО Дир. 1 уров.]	= [17 600 - 250 - 1 800] = 15 550	5 %	15 550 * 5 % = 777,5
			= 867,5 грн

БОНУС ДОСТИЖЕНИЯ Платинового Директора = 5 000 грн

БОНУС ПО ИТОГАМ МЕСЯЦА ДОСТИЖЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ	= 1 815 + 867,5 + 5 000 =	7 682,5 грн
БОНУС ПО ИТОГАМ МЕСЯЦА ВЫПОЛНЕНИЯ АКТИВНОЙ КВАЛИФИКАЦИИ	= 1 815 + 867,5 =	2 682,5 грн

Пример 7. Расчет вознаграждения для Рубинового Директора

Рубиновый Директор



РАСЧЕТ КВАЛИФИКАЦИОННОГО БОНУСА

	% КБ	Бонус
с ОС 1-й ветки	67 % - 30 % = 37 %	250 * 37 % = 92,5
с ОС 2-й ветки	67 % - 35 % = 32 %	850 * 32 % = 272
с ОС 3-й ветки	67 % - 40 % = 27 %	1 650 * 27 % = 445,5
с ОС 4-й ветки	67 % - 50 % = 17 %	4 700 * 17 % = 799
с ОС 5-й ветки	67 % - 55 % = 12 %	9 650 * 12 % = 1 158
с ОС 6-й ветки	67 % - 60 % = 7 %	17 600 * 7 % = 1 232
с личного ГО	67 %	300 * 67 % = 201
		= 4 200 грн

РАСЧЕТ ЛИДЕРСКОГО БОНУСА

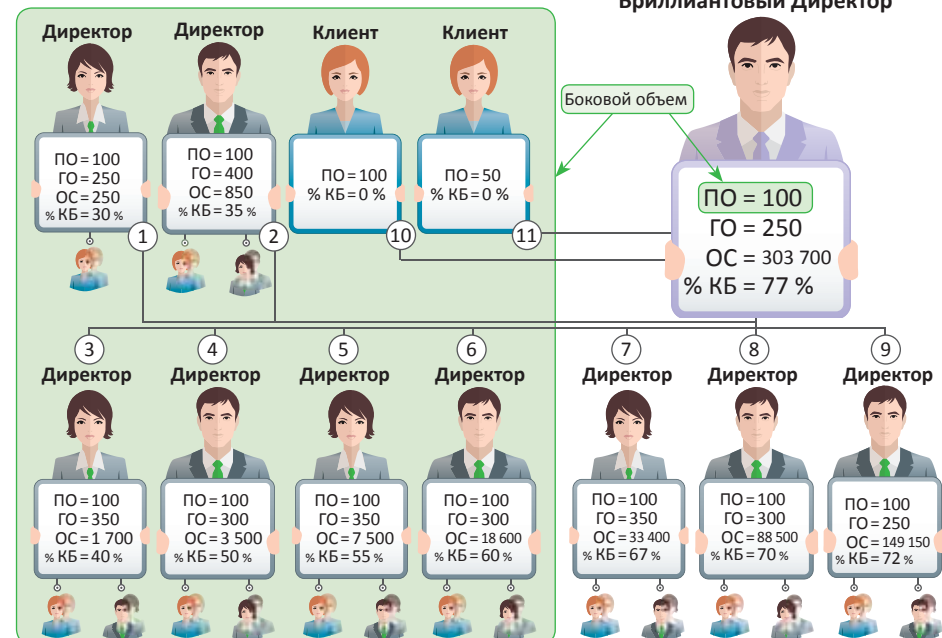
	ГО Директоров	% ЛБ	Бонус
1-го уровня	= 250 + 300 + 400 + 250 + 350 + 300 = 1 850	5 %	1 850 * 5 % = 92,5
От 2-го до 7-го уровня = [ОС - ГО лич. - ГО Дир. 1 ур.]	= [35 000 - 300 - 1 850] = 32 850	5 %	32 850 * 5 % = 1 642,5
			= 1 735 грн

БОНУС ДОСТИЖЕНИЯ Рубинового Директора = 10 000 грн

БОНУС ПО ИТОГАМ МЕСЯЦА ДОСТИЖЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ	= 4 200 + 1 735 + 10 000 =	15 935 грн
БОНУС ПО ИТОГАМ МЕСЯЦА ВЫПОЛНЕНИЯ АКТИВНОЙ КВАЛИФИКАЦИИ	= 4 200 + 1 735 =	5 935 грн

Пример 8. Расчет вознаграждения для Бриллиантового Директора

Бриллиантовый Директор



РАСЧЕТ КВАЛИФИКАЦИОННОГО БОНУСА

	% КБ	Бонус
с ОС 1-й ветки	77 % - 30 % = 47 %	250 * 47 % = 117,5
с ОС 2-й ветки	77 % - 35 % = 42 %	850 * 42 % = 357
с ОС 3-й ветки	77 % - 40 % = 37 %	1 700 * 37 % = 629
с ОС 4-й ветки	77 % - 50 % = 27 %	3 500 * 27 % = 945
с ОС 5-й ветки	77 % - 55 % = 22 %	7 500 * 22 % = 1 650
с ОС 6-й ветки	77 % - 60 % = 17 %	18 600 * 17 % = 3 162
с ОС 7-й ветки	77 % - 67 % = 10 %	33 400 * 10 % = 3 340
с ОС 8-й ветки	77 % - 70 % = 7 %	88 500 * 7 % = 6 195
с ОС 9-й ветки	77 % - 72 % = 5 %	149 150 * 5 % = 7 457,5
с личного ГО	77 %	250 * 77 % = 192,5
		= 20 045,5 грн

РАСЧЕТ ЛИДЕРСКОГО БОНУСА

	ГО Директоров	% ЛБ	Бонус
1-го уровня	= 250 + 400 + 350 + 300 + 350 + 300 + 350 + 300 + 250 = 2 850	5 %	2 850 * 5 % = 142,5
От 2-го до 7-го уровня = [ОС - ГО лич. - ГО Дир. 1 ур.]	= [303 700 - 250 - 2 850] = 299 600	5 %	299 600 * 5 % = 14 980
			= 15 122,5 грн

БОНУС ДОСТИЖЕНИЯ Бриллиантового Директора = 40 000 грн

БОНУС ПО ИТОГАМ МЕСЯЦА ДОСТИЖЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ	= 20 045,5 + 15 122,5 + 40 000 =	79 168 грн
БОНУС ПО ИТОГАМ МЕСЯЦА ВЫПОЛНЕНИЯ АКТИВНОЙ КВАЛИФИКАЦИИ	= 20 045,5 + 15 122,5 =	39 168 грн

3.4 Терминология



► Сетевая структура

Структура – Вы и все нижестоящие Члены Клуба, приглашенные лично Вами и другими участниками Вашей структуры (см. иллюстрацию стр. 12).

Поколение – расположение Члена Клуба в структуре. Члены Клуба, зарегистрированные Вами лично, являются Вашим первым поколением, а зарегистрированные Членами Клуба Вашего первого поколения – Вашим вторым поколением и т. д. (см. иллюстрацию стр. 12).

Ветка – структура Члена Клуба, который находится в первом поколении Вашей структуры (см. иллюстрацию стр. 12).

Группа – Вы, Клиенты и Vip-Клиенты Вашего первого поколения, а также их структуры (см. иллюстрацию стр. 12).

Спонсор – Член Клуба, который пригласил Вас в Компанию и в структуре которого Вы находитесь в первом поколении.

Уровень – условный отрезок ветки Члена Клуба, ограниченный группой ближайшего Активного Директора включительно. (см. иллюстрацию стр. 24).

► Показатели сотрудничества

Член Клуба – человек, который приобрел стартовый набор, подписал «Регистрационный бланк Члена Клуба» с Компанией «Амрита» и получил личный регистрационный номер.

Розничная цена – рекомендуемая цена реализации продукции Компании розничным покупателям, не Членам Клуба.

Цена для Члена Клуба – цена на продукцию Компании только для зарегистрированных Членов Клуба со скидкой до 30 % от розничной цены.

Балл – условная числовая величина, присваиваемая каждому продукту. При покупке продукции сумма баллов соответствует Вашему персональному объему покупки. Показатели Вашей структуры в баллах: объем структуры, групповой объем, накопительный квалификационный объем – используются для расчета вознаграждения в виде бонусов согласно условиям сотрудничества (Программа лояльности, Бизнес-план).

Персональный Объем (ПО) – выраженный в баллах объем продукции, приобретенный лично Вами в расчетном месяце.

Объем Структуры (ОС) – сумма персональных объемов всех участников Вашей структуры (включая Ваш личный ПО), независимо от их квалификаций, в расчетном месяце.

Групповой Объем (ГО) – сумма персональных объемов закупки участников Вашей группы (Вы, Клиенты и Vip-Клиенты Вашего первого поколения, а также их структуры) в расчетном месяце.

3.4



Боковой объем (БО) – суммарный объем структуры по дополнительным веткам (все ветки структуры, кроме трех веток с самыми большими объемами) и персональный объем.

Накопительный квалификационный объем (НКО) – сумма ежемесячного личного ГО и ГО Директоров первого поколения накопительным итогом за весь период сотрудничества с Компанией.

Бонус – вознаграждение Члена Клуба за достижения и выполнение условий квалификаций. Существуют ежемесячные бонусы (Квалификационный и Лидерский) и единоразовый Бонус достижения.

Расчетный месяц – месяц, по итогу которого происходит расчет квалификаций, достижений и бонусов структуры. Бонусы за расчетный месяц начисляются до 15 числа следующего за расчетным календарного месяца (например, бонусы за результат работы в сентябре начисляются до 15 октября).

% КБ (процент Квалификационного бонуса) – процент вознаграждения за сотрудничество со всего объема структуры, которое справедливо распределяется между всеми участниками структуры.

% ЛБ (процент Лидерского бонуса) – процент вознаграждения с групповых объемов (ГО) Директоров Вашей структуры. Лидерский бонус выплачивается с 1-го по 7-й уровень Вашей структуры в зависимости от Вашей квалификации в расчетном месяце.

% БЛА (процент бонуса «Лидерский Актив») – процент вознаграждения с групповых объемов (ГО) Директоров Вашей структуры. Бонус «Лидерский актив» выплачивается с 8-го по 10-й уровень Вашей структуры включительно всем Членам Клуба, выполнившим условия своей активной квалификации (Рубиновый Директор и выше) и наличии трех веток в соответствующей активной квалификации согласно таблице на стр. 25.

Ежемесячный бонус – вознаграждение в денежных единицах, которое начисляется на счет Члена Клуба по итогам достижений в расчетном месяце. Состоит из суммы Квалификационного и Лидерского бонусов.

Бонус достижения – вознаграждение в денежных единицах, которое разово начисляется на персональный карточный счет Члена Клуба при выполнении условий очередной новой активной квалификации и получении статуса.

! С 01.03.16г. вступает в силу новое правило аннулирования позиций Члена Клуба: если Член Клуба, в течении 12 последовательных месяцев с момента регистрации, осуществил суммарную закупку менее 100 баллов (сумма ПО за год >100 баллов), Компания оставляет за собой право аннулировать компьютерную позицию такого Члена Клуба. При этом, если у Члена Клуба, который находится в очереди на удаление:

- годовой ОС меньше 1000 баллов, то при удалении Члены Клуба его структуры перемещаются к вышестоящему спонсору;
- годовой ОС больше 1000 баллов, то Члены Клуба его структуры удаляется без перемещения под вышестоящего спонсора.