



FM GROUP

Marketing-terv

Útmutató a sikerhez vezető úton *2014*



ÜDVÖZLÜNK A KLUBBAN!



MAGNÓLIA



ORCHIDEA



CSILLAG

Tartalom

A siker kulcsa	03
Mielőtt belevágsz – Szójegyzék	04
Közvetlen értékesítés és MLM	10
Te és az MLM, Te és az FM GROUP	11
A Marketing Tervről	12
Minősülési szintek és feltételek	13
A siker útja	16
I. Marketing Terv – Jutalékszámítási szabályok a Magnólia Klubban	19
II. Marketing Terv – Jutalékszámítási szabályok az Orchidea Klubban	24
III. Marketing Terv – Jutalékszámítási szabályok a Csillag Klubban	37
Számold ki Te is!	46

A siker kulcsa

Az FM GROUP-ban hiszünk abban, hogy a munka élvezetes is tud lenni. Olyan élvezet, amit meg tudunk másokkal osztani. Minél többet osztunk meg belőle, annál többet kapunk vissza. Ezért alapoztuk cégünket az MLM-rendszerre. Most Veled is meg szeretnénk osztani elképzelésünket.

A könyvecskében, amit a kezdedben tartasz, az FM GROUP karierről olvashatsz. Részletesen bemutatjuk az egymás után következő minősülési szinteket a jutalékszámítási példákkal együtt. A Marketing Tervünket úgy alkottuk meg, hogy a hosszútávú együttműködést tartottuk szem előtt. A Marketing Terv több lépcsőfokot tartalmaz, és mindenre kiterjed, így kiválóan motivál a folytonos munkára. Lehetővé teszi, hogy már a kezdetektől jelentős eredményeket érhünk el. Nemcsak az értékesítési eredményeket díjazza, hanem az értékesítési csoportok profi kezelését is.

Nézd át a lehetőségeket, és válaszd ki a Neked legjobban tetszőt!

Ha bármilyen kérdésed van, bármikor kapcsolatba léphetsz az Értékesítési Osztállyal, és készíthetsz egy profi akcióttervet az egyik Üzleti Trénerünkkel.

Sok sikert kívánok,

Artur Trawiński



Segíts, hogy segíthessünk!

GOLDEN TULIP
FOUNDATION

www.golden-tulip.com

Mielőtt belevágsz

– szójegyzet

Amikor belekezel egy MLM-üzletbe, egyes kifejezések furcsán hangozhatnak, és nem biztos, hogy tisztában vagy az értelmükkel. Ezért készítettük ezt a szójegyzéket, ahol meghatározzuk a Marketing Tervben használt kifejezéseket, amelyeket érdemes megjegyezned. A Marketing Terv olvasása közben mindig visszatérhetsz ehhez a Szójegyzékhez, és ellenőrizheted, jól megjegyezted-e az adott szó értelmét.

- **Összegyűjtött Pontok** – a Személyes Csoportpontok, a Jutalompontok, Gyöngy Orchideák és a Csillag Klub esetén a Maradék Pontok összege. Az Összegyűjtött Pontokat minden minősülési szintre külön számolják ki.
- **További Szám** – egy egyedi Üzleti Partner Szám, amely számok, vagy betűk és számok sorozatából áll, és amelyre a Vezetők a Marketing Terv alapján tesznek szert. Az elért minősülési szinttől függően az Üzleti Partnerek jogosultságot szereznek arra, hogy További Számon (saját nevük alatt) is dolgozhassanak. Ezeket a számokat a hálózat tetszőleges pontján szponzorálhatják. A 15%-os, 18%-os, 21%-os, Gyöngy Orchidea és Amarant Orchidea szintű Üzleti Partnerek egy További Számra jogosultak (amelyet az egyes minősülési szintek elérésekor egyszer kapnak meg). Az Arany Orchidea két, a Gyémánt Orchidea három További Számra jogosult, amelyet az adott minősülési szint elérésekor egyszer kaphat meg.
- **Bázis** – a hálózatban található olyan oldalak meghatározott minimális száma, amelyek (az oldal-szabály alapján) elérték egy adott szintet az Orchidea Klubban. A Bázis az oldalak speciális elrendeződését is jelenti, amelyek száma és minősülési szintje belépőt nyújt a Csillag Klubba.

- **Üzleti Partner (Partner)** – az a személy, aki az FM GROUP Magyarországgal megkötötte az Üzleti Partneri Szerződést (Szerződés). Az Üzleti Partnernek a választott státuszuknak megfelelően közvetlenül az FM GROUP Magyarországtól vásárolhatnak FM GROUP Termékeket saját szükségletükre, vagy továbbértékesítésre.
- **Üzleti Partner Szám** – az Üzleti Partnerhez rendelt egyedi számokból vagy betűkből és számokból álló sorozat, amelyet az Üzleti Partner az FM GROUP Magyarországgal történő szerződéskötéskor kap.
- **Üzleti Partner Ár (Tagi Ár)** – a Katalógus Ár csökkentve az FM GROUP Magyarország által az Üzleti Partnerek számára megállapított kedvezményekkel. Ez az Ár, amelyért az Üzleti Partner megvásárolhatja az FM GROUP Termékeit az FM GROUP Magyarországtól.
- **Katalógus** – az FM GROUP termékeket bemutató anyag, amelyben a Katalógus Árak szerepelnek.
- **Katalógus Ár** – az FM GROUP Magyarország által megállapított, és az FM GROUP Katalógusban szereplő ár. Akciók és kedvezmények kivételével a cég ezen az áron értékesíti az FM GROUP termékeket.
- **Jutalék** – az Üzleti Partner a minimális saját vásárlás után megillető összeg, amely egy minősülési szint (legalább 3%) adott hónapban történő elérése után jár az FM GROUP World Marketing Tervben meghatározottak szerint, az itt szereplő kiszámítási szabályok alkalmazásával. A Jutalékot kedvezmény vagy pénzkifizetés formájában lehet igénybe venni. A megrendelésnél érvényesített kedvezményösszege nem haladhatja meg a megrendelésértékének nettó 50%-át. A kedvezmény az Üzleti Partner kérésére kerül érvényesítésre megrendeléskor.
- **Közvetlen értékesítés** – olyan kiskereskedelmi értékesítés, amelynek során az eladó a vevővel annak otthonában, munkahelyén vagy a lehetséges vevő által megjelölt tetszőleges helyen találkozik. Az értékesítés a hagyományos értékesítési pontokon, boltokon, vásárokon, stb. kívül történik. A közvetlen értékesítés gyakorlatával ellentétes értékesítés tilos.

- **Minősülési szint** – az Üzleti Partner tevékenységének sikerességi mértéke egy adott hónapban, amely a havonta megszerzett Személyes Pontok és a Hálózati Pontforgalom alapján százalékban (0%, 3%, 6%, 9%, 12%, 15%, 18%, 21%) vagy szóban: Magnólia, Ezüst Magnólia, Arany Magnólia, Gyöngy Orchidea (Gyöngy), Amarant Orchidea (Amarant), Arany Orchidea (Arany), Gyémánt Orchidea (Gyémánt), Jáspis Csillag (Jáspis), Ametiszt Csillag (Ametiszt), Malachit Csillag (Malachit), Nefrit Csillag (Nefrit) és Ónix Csillag (Ónix) kerül meghatározásra.
- **Csoportpontok (Csoport Pontforgalom)** – az Üzleti Partner és értékesítési csoportja által összegyűjtött pontok összege. Az Üzleti Partner a Csoportpontok révén minősül a 0-21% közötti szintek egyikére.
- **Vezető** – az az FM GROUP Üzleti Partner, aki a cég Szabályzatának és Etikai Kódexének megfelelően működik együtt az FM GROUP Magyarországgal, irányít értékesítési csoportokat és a Marketing Terv alapján fejleszti üzletét.
- **Oldalág** – Üzleti Partnerek olyan csoportja, amely az Értékesítési Csoporton belül a Szponzor által közvetlenül szponzorált Üzleti Partnerrel kezdődik.
- **Oldalág-szabály** – ha egy oldalágon belül több Üzleti Partner is különböző Orchidea szintre minősül, az Összegyűjtött Pontok kiszámításához felhasznált pontérték a hozzád legközelebb álló legmagasabb minősülési szinten álló Orchidea után járó Jutalompont összegének felel meg. Minden Csillag Gyémánt Orchideának számít. Az Oldalág-szabályt a Bázis meghatározásánál kell alkalmazni.
- **Vonal** – egy szám, amely a Szponzorához képest meghatározza az Üzleti Partner hálózatban való elhelyezkedését. Az a személy, akinek Te vagy a közvetlen Szponzora, a Te első vonaladhoz tartozik.
- **Magnólia** – az I. Marketing Terv minősülési szintje: Magnólia, Ezüst Magnólia, Arany Magnólia.

- **Marketing Terv** – azoknak az alapelveknek az összessége, amelyek többek között azokat a feltételeket határozzák meg, amelyek szükségesek az Üzleti Partnernek egy adott minősülési szint eléréséhez, valamint az ez után járó Jutalék kiszámításához.
- **Minimális Vásárlás** – az egy hónapban egy Üzleti Partner Számon megvásárolt FM GROUP termékek után járó Saját Pontok megszabott minimuma (50), amely a jutalékfizetés más feltételeinek teljesülése után feljogosít a Jutalékra. Az olyan Üzleti Partnerek esetén, akiknek több számuk van, az egyes Számokon levő pontok nem adódnak össze (tehát a Minimális Vásárlást minden Számon külön kell teljesíteni). A regisztráció fenntartásához szükséges éves minimális vásárlás 150 pont értéknek megfelelő termék.
- **MLM** – többszintű marketing. Olyan termékpromóciós és értékesítő rendszer, amely egyfelől vásárlói ajánlásokon, másfelől többszintű Értékesítői Csoportok kialakításán alapszik. Alapja a közvetlen értékesítés, de az MLM-ben dolgozó Üzleti Partnerek azon emberek vásárlásai után is kapnak jutalékot, akiket ők hívtak a hálózatba.
- **Hónap** – Naptári hónap
- **Új Oldalágak** – a 2013. április 30-a után kialakított oldalágak, vagy olyan oldalágak, amelyek a fent említett időpontig nem értek el 9%-nál magasabb szintet.
- **Orchidea** – a II. Marketing Terv minősülési szintje: Gyöngy Orchidea, Amarant Orchidea, Arany Orchidea, Gyémánt Orchidea.
- **Személyes Csoportpontok** – az Üzleti Partner Csoportpontjai (lásd a 26-29. és a 38-44. oldalon található táblázatot), amelyek az Üzleti Partner oldalágában gyűlnek össze. Ezt csökkentjük azoknak az Üzleti Partnereknek a Csoportpontjaival, akik az ő legközelebbi vonalában találhatók, és vagy Orchidea vagy Csillag szintűek. Ha nincs az oldalágakban egy Orchidea vagy Csillag sem, az Üzleti Partner összes Csoportpontja beleszámít az Összegyűjtött Pontokba. A Csoportpontok minden oldalágra külön kerülnek kiszámításra. A Személyes Csoportpontot csak olyan Orchidea vagy Csillag számára lehet kiszámolni, akinek a hálózatában nincsen magasabb szintű Orchidea vagy Csillag.

- **Személyes Pontok** – a vásárlás után az Üzleti Partnert megillető pontok. Ha az Üzleti Partnernek több száma is van, az ezeken a számokon levő Személyes Pontok nem adódnak össze.
- **Pontok** – a termékek megvásárlása után az Üzleti Partnernek járó Pontok. A Pontok számolása minden hónapban újra indul. Az FM GROUP Magyarország közli az Üzleti Partnerekkel a pontértékkel rendelkező termékek listáját, és az adott hónapban elért pontszámot, így az Üzleti Partnerek a megrendelés előtt tudják, mennyi pontjuk van.
- **Értékesítési Csoport (Csoport, Hálózat)** – ajánlási sorozat révén kialakuló Üzleti Partner csoport, amelyben az egyik Üzleti Partner (Szponzor) a másikat szponzorálja, aki egy harmadik Üzleti Partnert szponzorál.
- **Maradék Pontok** – minden közvetlenül szponzorált, 21%-os minősülési szint alatti csoport pontjai, valamint az Üzleti Partner Személyes Pontjai.
- **Szponzor** – az az Üzleti Partner, aki a csoportban közvetlenül más Üzleti Partnerek fölött található, és aki a tagfelvételi kérelemben szponzorként került feltüntetésre.
- **Csillag** – a III. Marketing Terv minősülési szintje: Jáspis Csillag, Ametiszt Csillag, Malachit Csillag, Nefrit Csillag, Ónix Csillag.
- **Starter** – az FM GROUP válogatott Termékeinek mintáiból, képzési és reklámanyagokból álló készlet.
- **Jutalompontok** – olyan virtuális pontok, amelyek az oldalágakban legalább Gyöngy Orchidea szintet elérő Üzleti Partnerek után, vagy a közvetlenül szponzorált oldalágban levő adott számú, minimum 21%-os szintű Üzleti Partner után járnak.

- **Hálózat** – lásd: Értékesítési Csoport.
- **Globális Pontforgalom** – az FM GROUP Üzleti Partnerei által az egész világon összegyűjtött Személyes Pontok száma.

A Marketing Tervben használt más kifejezések az FM GROUP Szabályzatában vagy az Etikai Kódexben megadott értelemben szerepelnek.



Közvetlen értékesítés és MLM

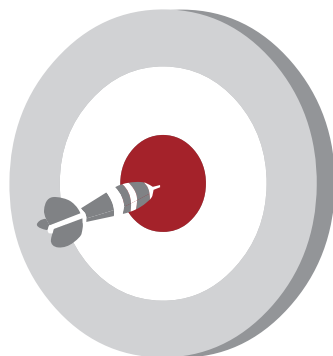
Nézzünk meg közelebbről két kifejezést: közvetlen értékesítés és többszintű marketing (MLM).

Ajánlottál-e már egy jó éttermet, egy megbízható autószerelőt vagy egy fodrászt a barátaidnak? El szoktad-e mondani a családtagjaidnak, hol lehet a városban friss gyümölcsöt és zöldséget kapni?

Az FM GROUP-pal együttműködve a legkiválóbb minőségű termékeket, például kozmetikumokat, otthonápoló szereket vásárolhatod meg, és ezek megvételét másoknak is ajánlhatod.

Az MLM lényegét úgy lehet a legjobban elmagyarázni, hogy a kedvenc termékeid értékesítésével teszel szert bevételre. Új Üzleti Partnerek ajánlásával és képzésével hálózatot építesz ki. Ha ezt sikerül megfelelően elvégezned, jelentős bevételre tehetsz szert.

Az MLM ötvözi a munka, a reklámügynökség és a munkaügyi iroda, a bolt és egy tréner cég előnyeit. Ha kiaknárod ezt az összes lehetőséget, jelentős bevételre tehetsz szert. Még akkor is, ha például csak értékesíteni vagy reklámozni szeretnél, olyan összegeket tudsz keresni, amely jelentősen megtámogatja a háztartásod költségvetését.



Te és az MLM, Te és az FM GROUP

Ha együttműködsz az FM GROUP-pal, számos előnyben lehet részed. Amikor Üzleti Partner leszel, kedvezményekben részesülsz az FM GROUP termékek vásárlása után – Üzleti Partner áron veheted meg őket.

Ezen kívül kapsz még:

- közvetlen profitot a termékek értékesítéséből (az FM GROUP termékek beszerzési és értékesítési árának különbözete, amely a zsebedben marad),
- a saját és az általad ajánlott emberek vásárlásai után járó jutalék (I. Marketing Terv),
- nemzetközi hálózatok kiépítése után járó jutalék és pénzügyi stabilitás (II-III. Marketing Terv, amely garantálja a cég globális forgalmából való részesedést).

Az FM GROUP kezdedbe adja azokat az eszközöket, amelyek nélkülözhetetlenek a saját üzlet elindításához, így:

- minimalizálhatod a működési költségeket (nem kell nagy mennyiségű árut vened vagy a termékek raktározására költened),
- marketing és képzési támogatást kapsz tőlünk (profí termékkatalógusokat, broszúrákat, információ kiadványokat és bemutatókat készítünk),
- egy profí számítógépes rendszerhez csatlakozol, ahol hatékonyan kezelheted az általad kiépített értékesítési csoportot,
- támogatást kapsz a Call Centertől,
- a saját országodban és máshol is dolgozhatsz.

Mi nem tudjuk garantálni a profitot. Nem garantálunk jutalékot önmagában azért, mert csatlakozol az FM GROUP-hoz vagy mert új embereket szponzorálsz. Fontos, hogy az MLM egy értékesítésen alapuló üzlet, ahol a jutalék összege, többek között az általad generált pontforgalmon alapszik.

Fontos, hogy az Üzleti Partnerek egy szerződésben, a szabályzatban, a Marketing Tervben és az Etikai Kódexben meghatározott alapelvek szerint működnek velünk együtt, tehát nem szabad semmi olyan anyagot adni nekik, amely nem a cégtől jön, vagy nem került világos módon elfogadásra, és tilos más elvek mentén kialakítani együttműködést.

A Marketing Tervről



TIPPEK

Látogass el a [www.fmgro-
uphungary.com](http://www.fmgro-
uphungary.com) honlapra!



Ha a honlapon vagy, jelentkezz be. Láthatod, hogy a rendszerünk mindent kiszámol helyetted, és lehetővé teszi számodra, hogy bármikor ellenőrizd a pontforgalmadat, a hálózatod méretét és a jutalékok mértékét. Használd az online szimulátort, elemezd a hálózatodat és nézd meg, mekkora bevételre tudsz még szert tenni.

Jegyzetek

A Marketing Terv három részből áll: a Magnólia Klubra vonatkozó I. Marketing Tervből, az Orchi-dea Klub II. Marketing Tervéből és a Csillag Klubot illető III. Marketing Tervből.

- **Az I. Marketing Terv** az Üzleti Partner saját pontjai illetve a hálózatában levő összes Üzleti Partner pontjai után járó jutalék kiszámításának alapelveit határozza meg.
- **A II. Marketing Terv** az I. Marketing Terv logikus továbbfejlesztése. A jól működő értékesítési csoportokat építő és vezető Szponzoroknak járó jutalék kiszámításának módját és feltételeit tartalmazza.
- **A III. Marketing Terv** a II. Marketing Terv minősülési szintjeire épül; a minősülési feltételeit és a sok stabil csoportot vezető, a II. Marketing Tervben megszabott szinteket elérő Szponzorok jutalékának kiszámítási módjait határozza meg, amelyekben a Vezetők elérték a II. Marketing Tervben megszabott szinteket.

A Marketing Terv az alapja a motivációs programokra és a különféle képzésekre való minősülésnek.

Mielőtt belevágsz, nézd meg a jutalékszámítás pontos szabályait, amelyet a következő oldalakon találsz.

Minősülési szintek és feltételek

Egyes FM GROUP termékek vásárlása után **Pontokat** kapsz. Amikor az Értékesítési Csoportod megveszi a termékeket, te is, és ők is kapnak pontokat.

Az összegyűlt **Csoportpontok** révén minden hónapban minősülsz egy adott minősülési szintre **0%-21% között**. Fontos, hogy a pontgyűjtés minden hónapban újratekődik, az előző hónapi forgalom nem adódik hozzá.



I. Marketing Terv

Nézd meg, melyek az egyes minősülési szintekre vonatkozó ponthatárok!

Minősülési szint	Csoportpontok száma	Cím
3%	300 - 1 199,99	Magnólia
6%	1 200 - 3 599,99	
9%	3 600 - 7 199,99	
12%	7 200 - 11 999,99	Ezüst Magnólia
15%	12 000 - 20 399,99	
18%	20 400 - 29 999,99	
21%	30 000<	Arany Magnólia

II. Marketing Terv

Az I. Marketing Terv során összegyűjtött pontok a II. Marketing Terv – az Orchidea Klub – egyes minősülési szintjeinek elérésére is alapul szolgál. Nézd meg az alábbi hálózatokat!

Minősülési szint	A minősülés minimális feltételei
Gyöngy Orchidea legalább 20 000 pont	Legalább egy 21% szintű oldalágat szponzorálsz, a Hálózat többi oldalágának pontforgalma legalább 20.000
Amaranth Orchidea 	Legalább három minimum 21%-os oldalágat szponzorálsz közvetlenül
Arany Orchidea 	Legalább három, minimum Orchidea szinten levő oldalágat szponzorálsz a Hálózatod bármely vonalában.
Gyémánt Orchidea 	Legalább öt minimum Orchidea szintű oldalágat szponzorálsz a Hálózatod bármely vonalában.

III. MARKETING TERV

A III. Marketing Terv alapja a II. Marketing tervben megszerzett minősülési szint.

Minősülési szint	A minősülés minimális feltételei
Jáspis Csillag 	Legalább hét minimum Orchidea szinten levő oldalágából álló Hálózatot vezetsz. A Hálózat Bázisában legalább három minimum Amaranth Orchidea szintű oldalág illetve legalább négy minimum Gyöngy Orchidea szintű oldalág található (az Oldalág Szabály alapján). A Bázisban kötelező hét közül legalább kettő Új Oldalágnak minősül. Ezen kívül a Hálózat tetszőleges helyén levő További Szám legalább 21%-os szinten van (a Bázishoz is tartozhat)

Ametiszt Csillag 	Legalább kilenc minimum Orchidea szinten levő oldalágából álló Hálózatot vezetsz. A Hálózat Bázisában legalább két minimum Arany Orchidea szintű oldalág illetve legalább öt minimum Amaranth Orchidea szintű és legalább két minimum Gyöngy Orchidea szintű oldalág található (az Oldalág Szabály alapján). A Bázisban kötelező kilenc közül legalább három Új Oldalágnak minősül. Ezen kívül a Hálózat tetszőleges helyén levő További Szám legalább Gyöngy Orchidea szinten van (a Bázishoz is tartozhat).
Malachit Csillag 	Legalább tizenegy minimum Orchidea szinten levő oldalágából álló Hálózatot vezetsz. A Hálózat Bázisában legalább hét minimum Arany Orchidea szintű oldalág illetve legalább két minimum Amaranth Orchidea szintű és legalább két minimum Gyöngy Orchidea szintű oldalág található (az Oldalág Szabály alapján). A Bázisban kötelező tizenegy közül legalább négy Új Oldalágnak minősül. Ezen kívül a Hálózat tetszőleges helyén levő További Szám legalább Amaranth Orchidea szinten van (a Bázishoz is tartozhat).
Nefrit Csillag 	Legalább tizenhárom minimum Orchidea szinten levő oldalágából álló Hálózatot vezetsz. A Hálózat Bázisában legalább két minimum Gyémánt Orchidea szintű, illetve legalább öt minimum Arany Orchidea, négy minimum Amaranth Orchidea szintű és legalább két minimum Gyöngy Orchidea szintű oldalág található (az Oldalág Szabály alapján). A Bázisban kötelező tizenhárom közül legalább öt Új Oldalágnak minősül. Ezen kívül a Hálózat tetszőleges helyén levő További Szám legalább Arany Orchidea szinten van (a Bázishoz is tartozhat).
Ónix Csillag 	Legalább tizenöt minimum Orchidea szinten levő oldalágából álló Hálózatot vezetsz. A Hálózat Bázisában legalább három minimum Gyémánt Orchidea szintű, illetve legalább öt minimum Arany Orchidea, hét minimum Amaranth Orchidea szintű oldalág található (az Oldalág Szabály alapján). A Bázisban kötelező tizenöt közül legalább hat Új Oldalágnak minősül. Ezen kívül a Hálózat tetszőleges helyén levő További Szám legalább Gyémánt Orchidea szinten van (a Bázishoz is tartozhat).

A siker útja



TIPPEK

- Ismerkedj meg minden marketing, információs és képzési anyaggal, amelyek hasznosak lehetnek a munkádban!
- Nézd meg a motivációs programokat, amelyeket neked készítettünk!
- Kövesd az akciókat és a speciális ajánlatokat – ezekkel még több pénzt takaríthatsz meg.
- Legyél naprakész! Minden fontos információt megtalálsz a honlapon.
- Valami nem világos? Kérdezz! Lépj kapcsolatba a Call Centerrel, vagy tedd fel a kérdést a facebook oldalunkon.
- Tanulj a legjobbaktól! Kövesd a szponzorod, az ajánlód és a vezetők példáit és tapasztalatát.
- Tudj meg többet! Használd ki a képzéseket!



Készen állsz az új kihívásokra? Nagyszerű! Tervezd meg a sikereket velünk együtt, és vágj bele a munkába! Ismerj meg pár egyszerű szabályt és alkalmazd is őket. Mostantól fogva Te hozod meg a döntést, hogyan akarsz fejlődni.



1. LÉPÉS

Te legyél az első vásárlód!

Az első vevőd te magad legyél. Üzleti Partnerként a kiváló minőségű FM GROUP termékeket alacsonyabb, nagyon kedvezményes áron (Üzleti Partner áron) tudod megvenni. A termékek használatával bővítetted a tudásodat is – ahogy Te is tudod, a saját élményen alapuló tudás a legjobb. Fontos, hogy azok a legsikeresebb emberek, akik teljesen meg vannak győződve a termékínálat és a munkarendszer előnyeiről. A jól megalapozott tudással képes leszel megbízható információkkal ellátni a jövőbeni vevőidet.



PÉLDA

Classic Collection parfüm

Katalógus ár: 3 890 Ft
 Üzleti Partner ár: - 2 690 Ft

Megtakarítás: 1 200 Ft



2. LÉPÉS

Értékesítsd a terméket másoknak, és keress az árrésen. Legyél profi!

Jól ismered már az FM GROUP termékeit – tudod, hogy minőségük kiváló, az áruk pedig vonzó. Eljött az idő, hogy másoknak is megmutasd a termékeket. Kezdheted a családtagjaiddal és a barátaiddal. Légy természetes, és ajánld a termékeket azoknak az embereknek akiket ismersz és szeretsz, azoknak, akik megbíznak benned. A vevőid azok az emberek lehetnek akikkel nap mint nap találkozol. A katalógusunk és a Starter segíteni fog ebben a munkában – ezekkel az eszközökkel könnyen be tudod mutatni a termékínálatot a vevő igényeinek megfelelően.

Ha FM GROUP termékeket árulsz, a profitodat az értékesítésből származó árrés adja. Amikor leadsz egy rendelést, Üzleti Partner áron vásárolod meg a terméket (kedvezménytel). A különbözet a katalógus ár és az Üzleti Partner ár között a te **KÖZVETLEN HASZNOD**.



PÉLDA

Gold Regenesi krém

Katalógus ár: 5 890 Ft
 Üzleti Partner ár: - 4 190 Ft

A Te közvetlen hasznod: 1 700 Ft



ÚTMUTATÓ

- Gondold át, kinek tudnád ajánlani az FM GROUP termékeit.
- Készíts listát a lehetséges ügyfelekről.
- Legyél nyitott. Minden új ismerős lehetséges vásárló is egyben.
- Folyton növeld a tudásodat a termékekről – Te vagy a legjobb reklám és információforrás.
- Legyél profi, tudd, hogy a vásárlónak szüksége van a tanácsodra.





TIPPEK

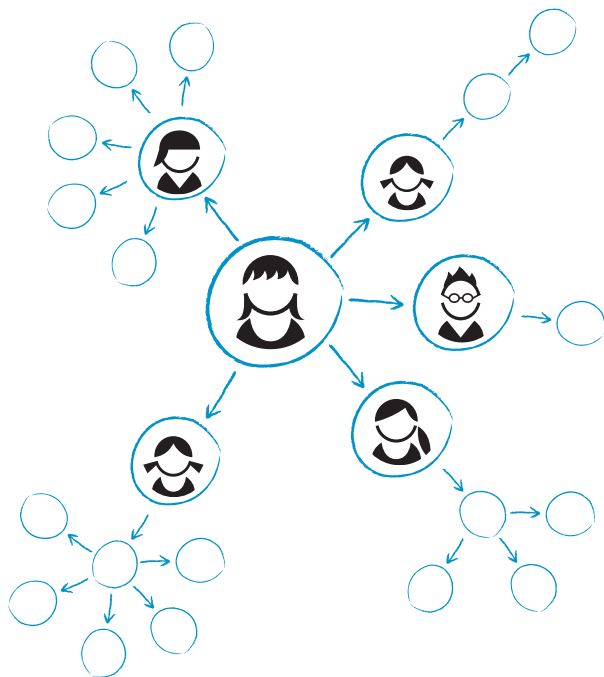
- Amikor másokkal együtt építed a csoportodat, fontos tudnod, hogy ez egy olyan üzlet, amelyben nagyon fontos az együttműködés.
- Mutasd meg Üzleti Partnereidnek a lehetőséget, amit kaptál.
- Fontos tudnod, hogy nem mindenki jó értékesítő. Valakinek jó vezetői képességei vannak, amellyel kiváló Szponzorok vagy Ajánlók lehetnek.
- Legyél állandó kapcsolatban az Üzleti Partnereiddel.
- Szervezz tréningeket, oszd meg a tudásodat a termékekről és a speciális ajánlatokról.
- Mutasd be az általad alkalmazott értékesítői és vevőkapcsolati technikákat.
- Mutasd be a Marketing Tervet az Üzleti Partnereidnek.
- Mutasd meg, milyen fejlődési lehetőségek rejlenek az egyes minősülési szintekhez igazított motivációs programokban.
- A termékinálat megbízható és széleskörű ismerete lehetővé teszi, hogy az FM GROUP által kínált lehetőségeket teljesen kihasználjad.

3. LÉPÉS

Alakítsd ki a saját hálózatodat – legyél Szponzor!

A hálózatépítés egyszerűen arról szól, hogy arra ösztönözöd embereket, hogy azt csinálják, amit Te is - értékesítsék és ajánlják az FM GROUP termékeket. A független Üzleti Termékforgalmazókból álló saját csoport kiépítésével további pénzt kereshetsz a csoportod által elért pontforgalomból.

Nem sokkal korábban listát készítettél a potenciális vásárlóidról – közülük néhányan tökéletes Üzleti Partner-jelöltek. Hogy kit hívsz meg a csapatodba, és hányan csatlakoznak hozzád, csak Tőled függ. Néhány fontos alapelvet azonban szem előtt kell tartanod. Használd az oldal szélén található tippeket.



Egy megfelelően épített hálózat példája

I. Marketing Terv

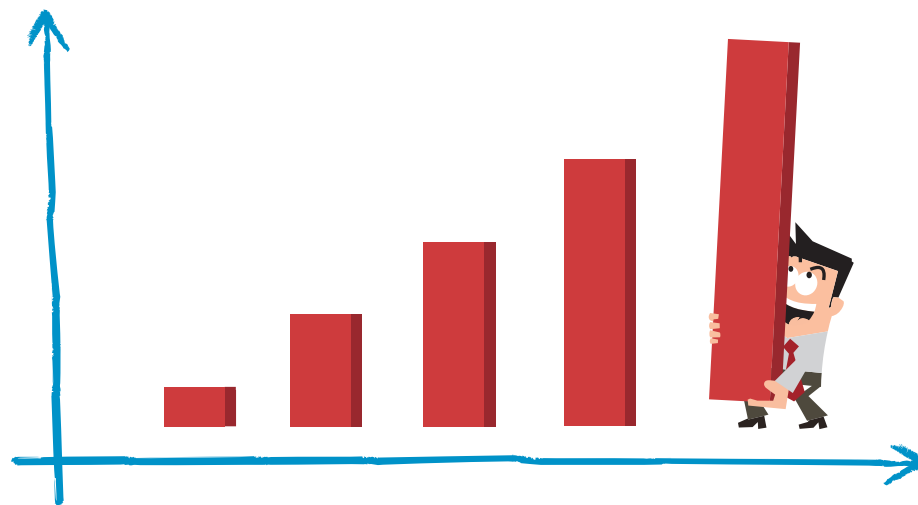
– jutalékszámítási szabályok a Magnólia Klubban

Az I. Marketing Tervből származó jutalék az általad elért pontforgalmon, valamint a Te minősülési szinted és az első vonalban szponzorált emberek minősülési szintje közötti különbségen alapszik.

A jutalék kifizetéséhez egy adott hónapban legalább **50 személyes pontot** kell gyűjteni. Ha több mint egy Üzleti Partner Számon dolgozol, mindegyik olyan számon legalább **50 pontot** kell gyűjteni, ahonnan jutalékot szeretnél kapni.

A soron következő minősülési szintek elérésekor nemcsak kedvezményt kapsz azáltal, hogy Üzleti Partner áron veszed meg a terméket, nemcsak keresel az árrésen, amikor eladod őket, hanem jutalékot is kapsz, amely az egész hálózatodban folytatott pontforgalmon alapszik.

A jutalékszámítás jobb érthetősége kedvéért nézd meg a soron következő minősülési szinteket elérő hálózatok példáit (20-23. old.)



3%-os minősülési szintű hálózat modellje



A FELADATAID:

- Vedd elő az általad írt listát a lehetséges vevőkről.
- Mutasd be a céget és a termékeket azoknak az embereknek, akikkel szeretnél együttműködni.
- Építsd ki a hálózat alapjait 5 ember szponzorálásával.
- Maradj kapcsolatban az általad meghívott emberekkel.



TIPP

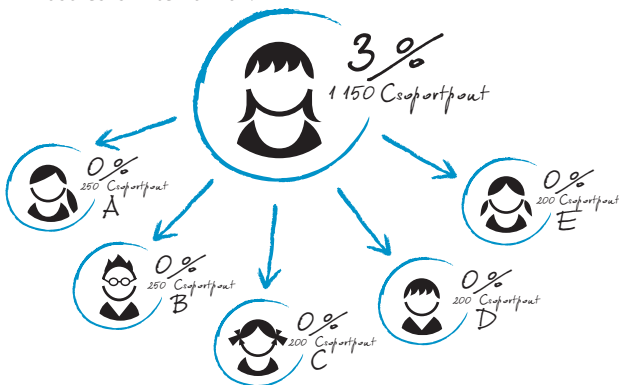
Figyeld meg, hogyha még 50 pontban vettél volna termékeket, a minősülési szinted 6% lenne, és 2 880 Ft jutalékot kapnál.

A hálózatokat úgy építjük, hogy mindenkinek lehetősége nyíljon egy stabil és eredményes üzlet kifejllesztésére. Amikor meghívsz egy új embert a hálózatba, a sikered nemcsak tőled, hanem tőlük is függ.



1. PÉLDA

A hálózatoddal együtt 1150 pontos forgalmat értél el. Az első vonalban (amely közvetlenül alattad található), öt ember van. Már vásároltak és gyűjtik a pontokat, de egyelőre csak 0%-os minősülési szinten állnak.



EREDMÉNYEK:

Személyes pontjaid: 50 pont
 Csoportpontjaid: 1 150 pont
 Minősülési szinted: 3%

A JUTALÉKSZÁMÍTÁS MÓDJA:

A jutalékd a Te és a csoportod által vásárolt FM GROUP termékek után járó pontokból származik:

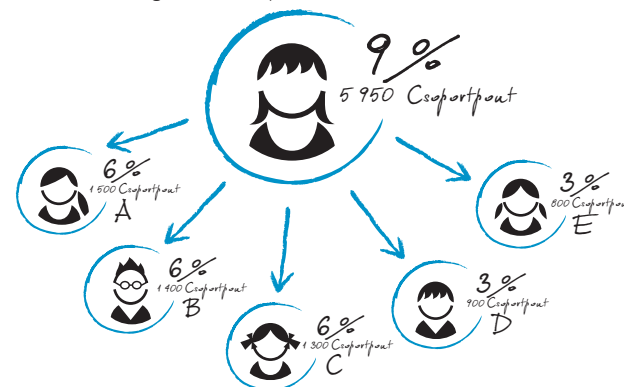
$$1150 \text{ pont} \times 3\% \times 70 = 2\,415 \text{ Ft}$$

A hálózatod forgalma 5950 pont.



2. PÉLDA

A hálózatod forgalma 5950 pont.



EREDMÉNYEK:

Öt aktív láb a hálózatban:

$$1\,500 \text{ pont} + 1\,400 \text{ pont} + 1\,300 \text{ pont} + 900 \text{ pont} + 800 \text{ pont} = 5\,900 \text{ pont}$$

Személyes pontjaid: 50 pont

Összes CSOPORTPONT: 5 950 pont. Minősülési szint: 9%

A JUTALÉKSZÁMÍTÁS MÓDJA:

A jutalékd a Te és a csoportod által vásárolt FM GROUP termékek után járó pontokból származik:

Személyes pontjaid:	50 pont	$\times 9\% \times 70$	= 315 Ft
Üzleti Partner A:	1 500 pont	$\times (9\% - 6\%) \times 70$	= 3 150 Ft
Üzleti Partner B:	1 400 pont	$\times (9\% - 6\%) \times 70$	= 2 940 Ft
Üzleti Partner C:	1 300 pont	$\times (9\% - 6\%) \times 70$	= 2 730 Ft
Üzleti Partner D:	900 pont	$\times (9\% - 3\%) \times 70$	= 3 780 Ft
Üzleti Partner E:	800 pont	$\times (9\% - 3\%) \times 70$	= 3 360 Ft

Jutalékd:

16 275 Ft

TIPP



Azok, akiket meghívsz a közös munkára, azt fogják csinálni, amit Te is. Ezt a természetes folyamatot duplikációnak hívjuk. Legyél tehát jó modell az Üzleti Partnereidnek: legyél aktív és etikus. Amikor vásárolsz vagy ajánlod a termékeket, természetes, hogy Te leszel a példa. Fontos az is, hogy elhagyjuk rossz szokásainkat – ha elárulod, hogy havonta csak három parfümöt vásárolsz, ne várd el az embereidtól, hogy minden hónapban óriási megrendeléseket adjanak le...



Tudj meg többet, szkenneld be a QR kódot.

15%-os minősülési szintű hálózat modellje



FELADATAID

- Alkalmazd a duplikációs elvet, oszd meg az új Üzleti Partnerekről való gondoskodás felelősségét a csoportvezetőkkel,
- Gondold át, kivel tudsz a legjobban együttműködni, próbálj találni annyi lelkiismeretes és keményen dolgozó embert, amennyit csak tudsz, olyat keress, aki tisztán látja céljait,
- Ne feledd meg a vevőidről, akikből bármikor új Üzleti Partnerek lehetnek,
- Szervezd rendszeres csoporttalálkozókat.



TIPP

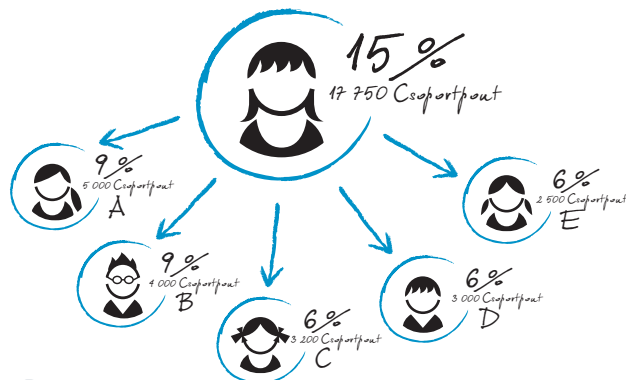
EXTRA BÓNUSZ 15% UTÁN: EGY TOVÁBBI SZÁM

Amikor először eléred a 15%-os minősülési szintet, jogosultságot szerzel arra, hogy egy további számon is dolgozhass! Ezt a számot a hálózatod tetszőleges helyén szponzorálhatod. A számmal új oldalagat is kiépíthetsz (ha az első vonalban szponzorálsz), vagy felhasználhatod arra, hogy egy már meglévő lábat erősíts vele. Bárhogy is, a További Szám további jutalékra ad esélyt!



3. PÉLDA

A hálózatod forgalma 17 750 pont.



EREDMÉNYEK:

Öt aktív láb a hálózatban:

5000 pont + 4000 pont + 3200 pont + 3000 pont + 2500 pont
Személyes pontjaid: 50 pont

Összes CSOPORTPONT: 17 750 pont Minősülési szint: 15%

A JUTALÉKSZÁMÍTÁS MÓDJA:

A jutalékok a Te és a csoportod által vásárolt FM GROUP termékek után járó pontokból származik

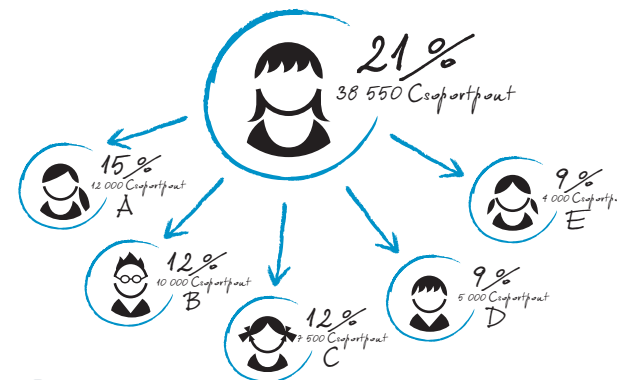
Személyes pontjaid:	50 pont x 15% x 70	= 525 Ft
Üzleti Partner A:	5 000 pont x (15%-9%) x 70	= 21 000 Ft
Üzleti Partner B:	4 000 pont x (15%-9%) x 70	= 16 800 Ft
Üzleti Partner C:	3 200 pont x (15%-6%) x 70	= 20 160 Ft
Üzleti Partner D:	3 000 pont x (15%-6%) x 70	= 18 900 Ft
Üzleti Partner E:	2 500 pont x (15%-6%) x 70	= 15 750 Ft
Jutalékok:		93 135 Ft

21%-os minősülési szintű hálózat modellje



4. PÉLDA

A hálózatod forgalma 38 550 pont.



EREDMÉNYEK:

Öt aktív láb a hálózatban:

12 000 pont + 10 000 pont + 7 500 pont + 5 000 pont + 4 000 pont
Személyes pontjaid: 50 pont

Összes CSOPORTPONT: 38 550 pont Minősülési szint: 21%

A JUTALÉKSZÁMÍTÁS MÓDJA:

A jutalékok a Te és a csoportod által vásárolt FM GROUP termékek után járó pontokból származik.

Személyes pontjaid:	50 pont x 21% x 70	= 735 Ft
Üzleti Partner A:	12 000 pont x (21%-15%) x 70	= 50 400 Ft
Üzleti Partner B:	10 000 pont x (21%-12%) x 70	= 63 000 Ft
Üzleti Partner C:	7 500 pont x (21%-12%) x 70	= 47 250 Ft
Üzleti Partner D:	5 000 pont x (21%-9%) x 70	= 42 000 Ft
Üzleti Partner E:	4 000 pont x (21%-9%) x 70	= 33 600 Ft
Jutalékok:		236 985 Ft

TIPPEK



Egy jól működő csoportot szponzorálsz! Gratulálunk! A következő fokozat az FM GROUP-ban – az Orchidea Klub – már a küszöbön áll. Jegyezd meg mindent, amit eddig tanultál, hiszen kulcsfontosságú, hogy a csoportodban levő Üzleti Partnerekkel meg tudd osztani a jó gyakorlatokat. Úgy vezesd őket, hogy az ő sikereik a Te sikereid is legyenek. Az MLM egy olyan üzlet, amely arra az alapra épül, amit te magad építettél meg!

Fontos, hogy a jutalékszámítás minden egyes ÜzletiPartner részére ugyanúgy működik, tehát a hálózatodban levő emberek is fognak jutalékokat kapni.

Extra bónusz 21% után: egy további szám

Amikor először eléred a 21%-os minősülési szintet és az ezzel járó Arany Magnólia címet, egy újabb számon kezdhetsz dolgozni!



Elemezd ki a példát az online szimulátor segítségével!

II. Marketing Terv

– Jutalékszámítási szabályok az Orchidea Klubban

Azok az Üzleti Partnerek, akik elérik az Orchidea Klub minősülési szintjeit, részesednek a cég globális forgalmából. Előtted is nyitott az út!

Az FM GROUP World globális pontforgalmának 8,5%-át osztja szét az összes Orchidea között.

Az Orchidea cím nemcsak pénzügyi előnyt jelent, hanem különböző előjogokra is feljogosít, például arra, hogy fantasztikus rendezvényeken vegyél részt.



Minősülési szint	Százalékos részesedés a globális pontforgalomból, amelyet az adott hónapban az adott minősülési szintet elérő összes Orchidea között osztanak szét	Egyszeri bónusz
Gyöngy Orchidea	A globális pontforgalom 4%-a	Jogosultság egy további Számra (a Számot a Hálózatod tetszőleges helyén szponzorálhatod)
Amarant Orchidea	A globális pontforgalom 1,5%-a	Jogosultság egy további Számra (a Számot a Hálózatod tetszőleges helyén szponzorálhatod)
Arany Orchidea	A globális pontforgalom 1,5%-a	Jogosultság két további Számra (a Számokat a Hálózatod tetszőleges helyén szponzorálhatod)
Gyémánt Orchidea	A globális pontforgalom 1,5%-a	Jogosultság három további Számra (a Számokat a Hálózatod tetszőleges helyén szponzorálhatod)

TRANSZPARENS ÜZLETVITEL


A globális pontforgalmat minden hónapban közzéteszük a www.fmgrouphungary.com honlapon. Bejelentkezés után a „Jelentések” menüpont alatt található.


Az I. és a II. Marketing Tervből eredő jutalékok összeadódnak. Például: egy Amaranth Orchidea a II. Marketing Terv alapján jogosult a Gyöngy és az Amaranth Orchidea minősülési szintek utáni jutalékokra, és az I. Marketing Terv utáni jutalékokra is.

A jutalékfizetés minden hónapban garantált, feltéve, hogy legalább egy Üzleti Partner minősül az adott szintre. A jutalékjogosultsághoz az adott hónapban minimum **50 pont értékben** szükséges személyesen vásárolni.

A II. Marketing Tervből eredő jutalék kiszámításához először ki kell számolni az adott Üzleti Partner Összegyűjtött pontjait a II. Marketing Terv egyéni minősülési szintjei után.

Minősülési szint	Az összegyűjtött pontok értékének kiszámítása Orchideák számára
 Gyöngy Orchidea	<ul style="list-style-type: none"> ● 30 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, ahol legalább egy Gyöngy Orchidea van ● Maradék pontok ● Az Arany Magnólia szintet elérő (de nem magasabb szintű) közvetlenül szponzorált Üzleti Partner személyes csoportpontjainak összege
 Amarant Orchidea	<ul style="list-style-type: none"> ● 60 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte a Gyöngy Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalág-szabály mást mond) ● 90 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte az Amarant, az Arany és a Gyémánt Orchidea vagy valamelyik Csillag szintet ● 60 000 Jutalompont minden közvetlenül szponzorált, minimum 21%-os szintű 5 oldalág után vagy 90 000 pont minden 21%-os, vagy magasabb szintű közvetlenül szponzorált 7 oldalág után

	<ul style="list-style-type: none"> ● A személyes csoportpontok összege a hálózat egyes tagjai után: <ol style="list-style-type: none"> 1) Gyöngy Orchidea, amely nem magasabb Orchidea vagy Csillag. Ha a hálózatban több Orchidea található, amely megfelel ennek a feltételnek, a számításban annak az Orchideának a személyes csoportpontjait kell figyelembe venni, aki közelebb található ahhoz az Üzleti Partnerhez, aki számára a jutalékot számolják. ● Az összes közvetlenül szponzorált Üzleti Partner összes személyes csoportpontja, aki elérte az Arany Magnólia minősülési szintet (de annál nem magasabbat)
 Arany Orchidea	<ul style="list-style-type: none"> ● 60 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte a Gyöngy Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalág-szabály mást mond) ● 90 000 Jutalompont minden olyan vonal után, amely elérte az Amarant Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalág-szabály mást mond) ● 120 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte az Arany és a Gyémánt Orchidea vagy valamelyik Csillag szintet ● 60 000 Jutalompont minden közvetlenül szponzorált, minimum 21%-os szintű 5 oldalág után vagy 120 000 pont minden 21%-os, vagy magasabb szintű közvetlenül szponzorált 7 oldalág után

	<ul style="list-style-type: none"> ● A személyes csoportpontok összege a hálózat egyes tagjai után: <ol style="list-style-type: none"> 1) Gyöngy Orchidea, 2) Amaran Orchidea, amelyek nem magasabb Orchidea vagy Csillag szintűek. Ha a hálózatban több Orchidea található, amely megfelel ennek a feltételnek, a számításban annak az Orchideának a személyes csoportpontjait kell figyelembe venni, aki közelebb található ahhoz az Üzleti Partnerhez, aki számára a jutalékot számolják. ● Az összes közvetlenül szponzorált Üzlet Partner összes személyes csoportpontja, aki elérte az Arany Magnólia minősülési szintet (de annál nem magasabbat)
 <p>Gyémánt Orchidea</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 60 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte a Gyöngy Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalág-szabály mást mond) ● 90 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte az Amaran Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalág-szabály mást mond) ● 120 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte az Arany Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalág-szabály mást mond) ● 150 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte legalább a Gyémánt Orchidea szintet.

	<ul style="list-style-type: none"> ● 60 000 Jutalompont minden közvetlenül szponzorált, minimum 21%-os szintű 5 oldalág után vagy 120 000 pont minden 21%-os, vagy magasabb szintű közvetlenül szponzorált 7 oldalág után ● A személyes csoportpontok összege a hálózat egyes tagjai után: <ol style="list-style-type: none"> 1) Gyöngy Orchidea, 2) Amaran Orchidea, 3) Arany Orchidea, amelyek nem magasabb Orchidea vagy Csillag szintűek. Ha a hálózatban több Orchidea található, amely megfelel ennek a feltételnek, a számításban annak az Orchideának a személyes csoportpontjait kell figyelembe venni, aki közelebb található ahhoz az Üzleti Partnerhez, aki számára a jutalékot számolják. ● Az összes közvetlenül szponzorált Üzleti Partner összes személyes csoportpontja, aki elérte az Arany Magnólia minősülési szintet (de annál nem magasabbat)
--	--



Globális pontforgalom

Legyetek

A globális pontforgalmat megszorozzuk a százalékkal, ez adja az összes adott minősülési szintű Orchidea részesedését a profitból. Így kapjuk meg az Orchideák között szétosztandó végösszeget, amely az adott hónapban egy adott minősülési szinten irányadó.

a jutalék összege, amelyet minden
 A globális pontforgalom $\times X\%$ = Üzleti Partner számára ki kell fizetni
 a II. Marketing Terv szerint.

A következő lépésben meg kell határozni az adott Orchidea százalékos arányát az adott minősülési szintre szánt összegből. Ehhez el kell osztani az Orchidea összegyűjtött pontjait az adott szintre minősülő összes Orchidea által összegyűjtött pontok összegével. Az eredményt szorozzuk be 100-zal.

Összegyűjtött pontjaid _____ = $Y * \%$

Az összes Orchidea által összegyűjtött pontok összege
 egy adott minősülési szinten

* A Te százalékos részesedésed: $Y \times 100$

Az adott Orchidea által elért százalékos részesedést fel kell szorozni az adott minősülési szinten található összes Orchidea között szétosztható pénzüsszeggel.

Az adott szinten álló Üzleti Partnereknek
 a II. Marketing Terv szerint $2 \times Y\%$ = a Te jutalékod
 fizetendő jutalék összege

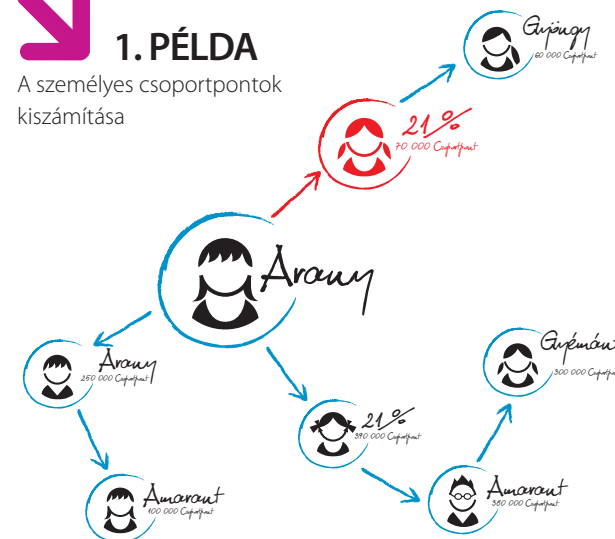
Ismerd meg az Oldalág-szabályt, és a személyes csoportpontok számítási módját. Segíteni fog abban, hogy helyesen számold ki a jutalékokat.

Személyes csoportpontok és az oldalág-szabály



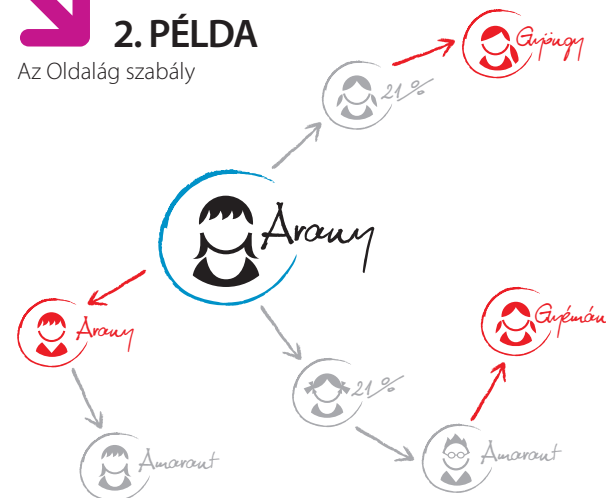
1. PÉLDA

A személyes csoportpontok kiszámítása



2. PÉLDA

Az Oldalág szabály



TIPPEK



SZEMÉLYES CSOPORTPONTOK

Elemzd az Arany Orchidea hálózatot. Figyeld meg a 21%-os minősülési szintű Üzleti Partnert, aki 70 000 pontot gyűjtött össze. Ha ki akarod számolni személyes csoportpontjait, vond ki az alatta levő legközelebbi Orchidea (a 60 000 pontos Gyöngy) pontjait a 70 000-ból.

AZ OLDALÁG-SZABÁLY

Elemzd az Arany Orchidea hálózatát. Figyeld meg, hogy a legmagasabb minősülési szintet elért Üzleti Partnereket pirossal jelöltük. Az ő minősülési szintjük határozza meg, mennyi pontot tud gyűjteni a hálózatod.

Gyöngy Orchidea – jutalékszámítás

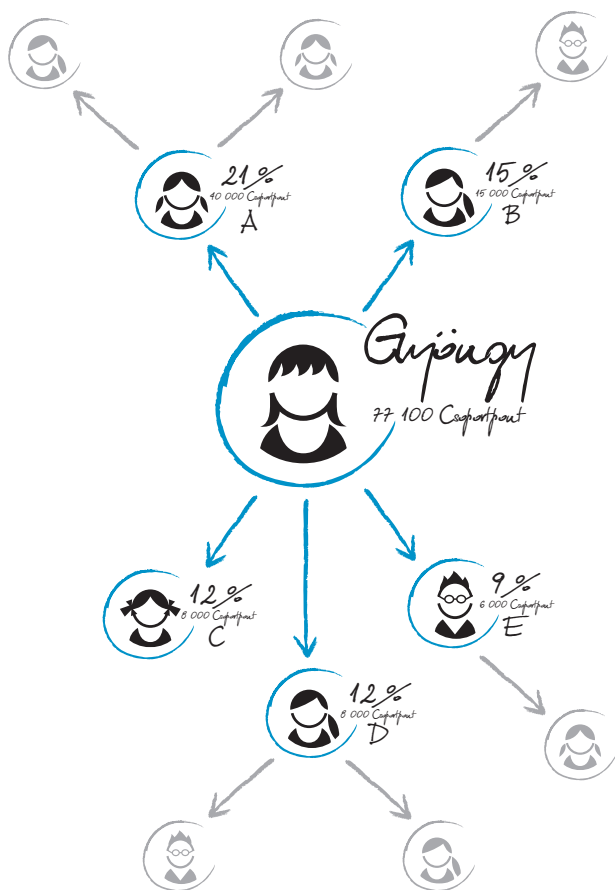

TIPP
TUDDAD?

Az FM GROUP World által 2013-ban összegyűjtött adatok szerint egy hasonló Gyöngy szintű hálózatot vezető a hónaptól (globális pontforgalom) függően több mint 350 000 Ft jutalékot keresett!

Jegyzetek


3. PÉLDA

Egy példa arra, hogyan számoljuk ki egy elképzelt Gyöngy szintű hálózat jutalékát:



Összegyűjtött pontok: 77 100 pont

📍 SZÁMÍTÁS:

- Nincs egy Orchidea sem a hálózatodban, ezért nem kapsz Jutalompontot a kalkuláció során.
- Maradék pontok: 37 100
- A 21%-os minősülési szintet elérő közvetlenül szponzorált Üzleti Partnerek Személyes csoportpontjai (40 000 pont – Üzleti Partner A)

Összegyűjtött pontok: 77 100 pont

📍 HOGYAN HATÁROZZUK MEG A GYÖNGY ORCHIDEA SZÁZALÉKOS RÉSZESÉDÉSÉT?

Összegyűjtött pontjaid _____ = $Y * \%$

Az összes Gyöngy Orchidea által összegyűjtött pontok összege

* Tehát a te százalékos részesedésed: $Y \times 100$

📍 HOGYAN SZÁMÍJTUK KI EGY GYÖNGY ORCHIDEA JUTALÉKÁT?

A globális pontforgalom $\times 4\% \times$ a százalékos részesedés = Gyöngy Orchidea jutaléka

Ezen kívül megkapod az I. Marketing Terv után járó jutalékot is. Már tudod, hogyan kell kiszámolni, úgyhogy rajta!

Saját vásárlás:	$21\% \times 100 \times 70 =$
Üzleti Partner B:	$(21\% - 15\%) \times 15\ 000 \text{ pont} \times 70 =$
Üzleti Partner C:	$(21\% - 12\%) \times 8\ 000 \text{ pont} \times 70 =$
Üzleti Partner D:	$(21\% - 12\%) \times 8\ 000 \text{ pont} \times 70 =$
Üzleti Partner E:	$(21\% - 9\%) \times 6\ 000 \text{ pont} \times 70 =$

Összesen:

Figyeld meg, hogy az I. Marketing Tervnek van a legnagyobb hatása a Gyöngy Orchidea hálózatára!

Jegyzetek

HASZNÁLD A SZIMULÁTORT.
Számold ki a II. Marketing Tervből eredő jutalékot. Nézd meg, mennyit keres egy Gyöngy Orchidea.



Gyémánt Orchidea – Jutalékszámítás



TIPP

TUDDAD?

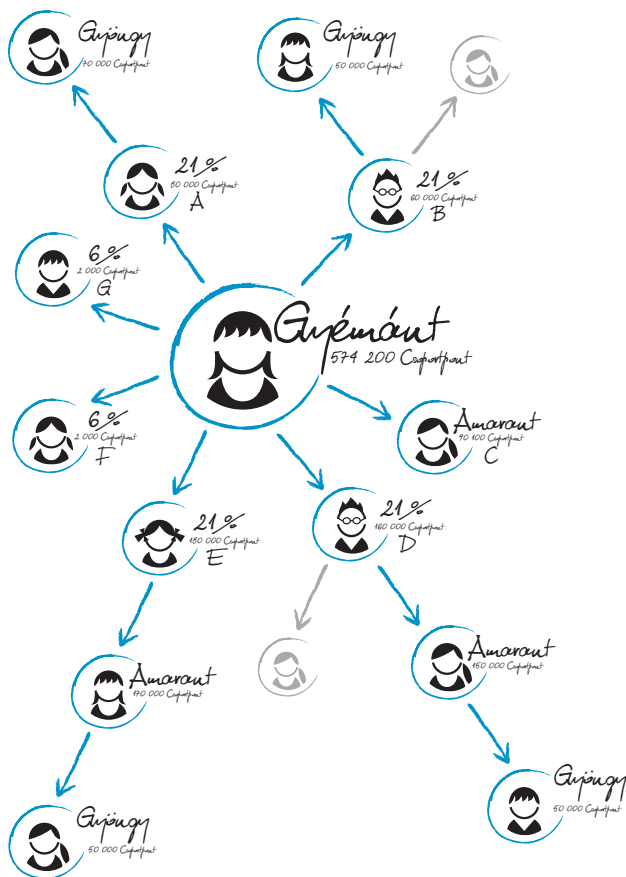
Az FM GROUP World által 2013-ban összegyűjtött adatok szerint egy hasonló Gyémánt Orchidea szintű hálózatot vezető a hónaptól (globális pontforgalom) függően több mint 1 600 000 Ft jutalékot keresett, és egy S-osztályos Mercedes-szel közlekedett.

Jegyzet



4. PÉLDA

A II. Marketing Terv alapján járó jutalékszámításhoz szükséges minden szabály elsajátításához és ezek használatához vizsgál meg a következő számítási módot ezen a Gyémánt Orchidea szintű elképzelt hálózaton:



Összegyűjtött pontok: 920 100 pont

📍 SZÁMÍTÁS:

- 60 000 Jutalompontot kapsz minden olyan oldalág után, amely elérte a Gyöngy Orchidea szintet; neked két ilyen oldalágad van, tehát 120 000 Jutalompontot kapsz (2 x 60 000) (Oldalág-szabály).
- 90 000 Jutalompontot kapsz minden olyan oldalág után, amely elérte az Amarant Orchidea szintet; feltéve, hogy neked három ilyen oldalágad van, 270 000 Jutalompontot kapsz (3 x 90 000) (Oldalág-szabály).
- Nincs sem Arany, sem Gyémánt Orchideád, tehát ezek után nem kapsz pontokat.
- 60 000 pont jár neked minden 5 olyan közvetlenül szponzorált oldalág után, amely elérte a 21%-os vagy magasabb minősülési szintet.
- Az összes személyes csoportpont:
Gyöngy Orchideák: 120 000
Amarant Orchideák: 310 100
Arany Orchideák: 0 (még nincs ilyen a csoportodban).
- A közvetlenül szponzorált Üzleti Partnerek után járó személyes csoportpontok 40 000 pontot tesznek ki (180 000 - 170 000 + 160 000 - 150 000 + 80 000 - 70 000 + 60 000 - 50 000)

Összegyűjtött pontok: 920 100 pont

📍 HOGYAN HATÁROZZUK MEG A GYÉMÁNT ORCHIDEA SZÁZALÉKOS RÉSZESÉDÉSÉT?

$\frac{\text{Összegyűjtött pontjaid}}{\text{Az összes Orchidea által összegyűjtött pontok összege}} = Y * \%$

* Tehát a te százalékos részesedésed: $Y \times 100$

📍 HOGYAN SZÁMÍJTUK KI EGY GYÉMÁNT ORCHIDEA JUTALÉKÁT?

$\text{A globális pontforgalom} \times 1,5\% \times \text{A százalékos részesedés} = \text{Gyémánt Orchidea jutaléka}$

TIPP



FONTOS, HOGY A GYÖNGY, AZ AMARANT ÉS AZ ARANY ORCHIDEA SZINT UTÁN ÉS AZ I. MARKETING TERVBŐL IS KAPSZ JUTALÉKOT.



AZ ÖSSZEGYŰJTÖTT PONTOK KISZÁMOLÁSA

Az elit Csillag Klub

Az elit Csillag Klubot azoknak a vezetőknek hoztuk létre, akik elérték a legmagasabb minősülési szinteket.

Az FM GROUP tízéves fennállása alatt rohamosan fejlődött, amelynek során megteremtettük a cég image-ét, folyton bővítettük a termékínálatot és emeltük a márka elismertségét. A hatékony működés, főleg egy ilyen területen, ahol ekkora a verseny, megkívánja, hogy nagyratörő terveket és feladatokat tűzzünk ki magunk elé. Az FM GROUP egyik prioritása az, hogy a vevők megbízzanak a partneri kapcsolatokban, hiszen a bizalom a legnagyobb elismerés, amelyben egy cég részesülhet.

Mindig azt hangsúlyoztuk, hogy a cégünk legértékesebb részét azok az emberek alkotják, akik felépítették a céget – az Üzleti Partnerek, akik értékesítenek és szponzorálnak. Ők azok, akik valójában befolyásolják a fejlődési stratégiánkat.

Az FM GROUP Vezetői kezdeményezésének és egyre nagyratörőbb céljainak megfelelően megalkottuk a III. Marketing Tervet. Ezzel egyidejűleg létrehoztuk az új elit Csillag Klubot, amelyben a következő minősülési szinteket érheted el: Jáspis, Ametiszt, Malachit, Nefrit és a legnagyobb elismerésnek örvendő Ónix Csillag.



Artur Trawiński

III. Marketing Terv – Jutalékszámítási szabályok a Csillag Klubban

A III. Marketing Terv a II. Marketing Terv folytatása, és lehetővé teszi, hogy nagy jövedelmet jelentő stabil hálózatot hozzunk létre.

Az FM GROUP World globális pontforgalmának 3,5%-át osztja szét a Csillagok között.


Minősülési szint	Százalékos részesedés a globális pontforgalomból, amelyet az adott hónapban az adott minősülési szintet elérő összes Csillag között osztanak szét
Jáspis Csillag	A globális pontforgalom 1%-a
Ametiszt Csillag	A globális pontforgalom 1%-a
Malachit Csillag	A globális pontforgalom 0,5 %-a
Nefrit Csillag	A globális pontforgalom 0,5 %-a
Ónix Csillag	A globális pontforgalom 0,5%-a




Az I. és II. valamint a III. Marketing Tervből eredő jutalékok összeadódnak. Például: egy Ametiszt Csillag jogosult az I. Marketing Terv, a II. Marketing Terv és a III. Marketing Tervben szereplő Jáspis és Ametiszt Csillag minősülési szintek utáni jutalékokra.

A jutalékszámításra havonta kerül sor, feltéve, hogy van olyan Üzleti Partner, aki minősül az adott szintre. A jutalék kifizetéséhez legalább **50 pont értékben** kell személyes vásárlást végezni az adott hónapban.

A III. Marketing Terv után járó jutalék kiszámításához először az Üzleti Partner elért minősülési szintjei után járó összegyűjtött pontjait nézzük meg.

Minősülési szint	Az összegyűjtött pontok kiszámításának szabályai a Csillagok számára
 Jáspis Csillag	<ul style="list-style-type: none"> ● 60 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte a Gyöngy Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalág-szabály mást mond) ● 90 000 Jutalompont minden olyan vonal után, amely elérte az Amaranat Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalág-szabály mást mond) ● 120 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte az Arany Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalág-szabály mást mond) ● 150 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte legalább a Gyémánt Orchidea vagy bármely Csillag szintet. ● Minden közvetlenül szponzorált, minimum 21%-os vagy magasabb szintű 9 oldalág után 60 000 pontot, vagy minden 21%-os, vagy magasabb szintű közvetlenül szponzorált 11 oldalág után 90 000 pontot vagy minden 21%-os, vagy magasabb szintű közvetlenül szponzorált 13 oldalág után 120 000 pontot, vagy minden 21%-os, vagy magasabb szintű közvetlenül szponzorált 15 oldalág után 150 000 pontot kapsz. ● A személyes csoportpontok összege a hálózat egyes tagjai után: <ol style="list-style-type: none"> 1) Gyöngy Orchidea, 2) Amaranat Orchidea,

	<p>3) Arany Orchidea, 4) Gyémánt Orchidea,</p> <p>amelyek nem magasabb Csillag szintűek. Ha a hálózatban több Orchidea található, amely megfelel ennek a feltételnek, a számításban annak az Orchideának a személyes csoportpontjait kell figyelembe venni, aki közelebb található ahhoz az Üzleti Partnerhez, aki számára a jutalékot számolják.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Az Arany Magnólia szintet elérő (de nem magasabb szintű) közvetlenül szponzorált Üzleti Partner személyes csoportpontjainak összege ● A Maradék pontok beleszámítanak a kalkulációba
 Ametszt Csillag	<ul style="list-style-type: none"> ● 60 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte a Gyöngy Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalág-szabály mást mond) ● 90 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte az Amaranat Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalág-szabály mást mond) ● 120 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte az Arany Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalág-szabály mást mond) ● 150 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte legalább a Gyémánt Orchidea vagy bármely Csillag szintet ● Minden közvetlenül szponzorált, minimum 21%-os vagy magasabb szintű 9 oldalág után 60 000 pontot, vagy minden 21%-os, vagy magasabb szintű közvetlenül szponzorált 11 oldalág után

	<p>90 000 pontot vagy minden 21%-os, vagy magasabb szintű közvetlenül szponzorált 13 oldalág után 120 000 pontot, vagy minden 15 vagy több 21%-os, vagy magasabb szintű közvetlenül szponzorált oldalág után 150 000 pontot kapsz.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● A személyes csoportpontok összege a hálózat egyes tagjai után: <ol style="list-style-type: none"> 1) Gyöngy Orchidea, 2) Amarant Orchidea, 3) Arany Orchidea, 4) Gyémánt Orchidea, 5) Jáspis Csillag, amelyek nem magasabb Csillag szintűek. Ha a hálózatban több Orchidea található, amely megfelel ennek a feltételnek, a számításban annak az Orchideának a személyes csoportpontjait kell figyelembe venni, aki közelebb található ahhoz az Üzleti Partnerhez, aki számára a jutalékot számolják. ● Az Arany Magnólia szintet elérő (de nem magasabb szintű) közvetlenül szponzorált Üzleti Partner személyes csoportpontjainak összege ● A Maradék pontok beleszámítanak a kalkulációba
 <p>Malachit Csillag</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 60 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte a Gyöngy Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalág-szabály mást mond) ● 90 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte az Amarant Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalág-szabály mást mond)

	<ul style="list-style-type: none"> ● 120 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte az Arany Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalág-szabály mást mond) ● 150 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte legalább a Gyémánt Orchidea vagy bármely Csillag szintet. ● Minden közvetlenül szponzorált, minimum 21%-os vagy magasabb szintű 9 oldalág után 60 000 pontot, vagy minden 21%-os, vagy magasabb szintű közvetlenül szponzorált 11 oldalág után 90 000 pontot vagy minden 21%-os, vagy magasabb szintű közvetlenül szponzorált 13 oldalág után 120 000 pontot, vagy minden vagy több 21%-os, vagy magasabb szintű közvetlenül szponzorált 15 oldalág után 150 000 pontot kapsz. ● A személyes csoportpontok összege a hálózat egyes tagjai után: <ol style="list-style-type: none"> 1) Gyöngy Orchidea, 2) Amarant Orchidea, 3) Arany Orchidea, 4) Gyémánt Orchidea, 5) Jáspis Csillag, 6) Ametiszt Csillag, amelyek nem magasabb Csillag szintűek. Ha a hálózatban több Orchidea található, amely megfelel ennek a feltételnek, a számításban annak az Orchideának a személyes csoportpontjait kell figyelembe venni, aki közelebb található ahhoz az Üzleti Partnerhez, aki számára a jutalékot számolják. ● Az Arany Magnólia szintet elérő (de nem magasabb szintű) közvetlenül szponzorált Üzleti Partner személyes csoportpontjainak összege ● A Maradék pontok beleszámítanak a kalkulációba.
--	---

Nefrit
Csillag

- **60 000** Jutalompont
Minden olyan vonal után, amely elérte a Gyöngy Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalági szabály mást mond)
- **90 000** Jutalompont
Minden olyan vonal után, amely elérte az Amaran Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalági szabály mást mond)
- **120 000** Jutalompont
Minden olyan vonal után, amely elérte az Arany Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalági szabály mást mond)
- **150 000** Jutalompont
Minden olyan vonal után, amely elérte legalább a Gyémánt Orchidea vagy bármely Csillag szintet.
- Minden közvetlenül szponzorált, minimum 21%-os vagy magasabb szintű 9 vonal után **60 000 pontot** kapsz vagy minden 21%-os, vagy magasabb szintű közvetlenül szponzorált 11 vonal után **90 000 pontot** vagy minden 21%-os, vagy magasabb szintű közvetlenül szponzorált 13 vonal után **120 000 pontot**, vagy minden 21%-os, vagy magasabb szintű közvetlenül szponzorált 15 vagy több vonal után **150 000 pontot** kapsz.
- A személyes csoportpontok összege a hálózat egyes tagjai után:
 - 1) Gyöngy Orchidea
 - 2) Amaran Orchidea
 - 3) Arany Orchidea,
 - 4) Gyémánt Orchidea
 - 5) Jáspis Csillag
 - 6) Ametiszt Csillag
 - 7) Malachit Csillag
 amelyek nem magasabb Csillag szintűek. Ha a hálózatban több Orchidea található, amely megfelel ennek a feltételnek, a számításban annak az Orchideának a személyes csoportpontjait kell figyelembe venni, aki közelebb található ahhoz az Üzleti Partnerhez, aki számára a jutalékot számolják

- Az Arany Magnólia szintet elérő (de nem magasabb szintű) közvetlenül szponzorált Üzleti Partner személyes csoportpontjainak összege
- A tartalékpontok beleszámítanak a kalkulációba

Ónix
Csillag

- **60 000** Jutalompont
minden olyan oldalág után, amely elérte a Gyöngy Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalág-szabály mást mond)
- **90 000** Jutalompont
minden olyan oldalág után, amely elérte az Amaran Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalág-szabály mást mond)
- **120 000** Jutalompont
minden olyan oldalág után, amely elérte az Arany Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalág-szabály mást mond)
- **150 000** Jutalompont
minden olyan oldalág után, amely elérte legalább a Gyémánt Orchidea vagy bármely Csillag szintet.
- Minden közvetlenül szponzorált, minimum 21%-os vagy magasabb szintű 9 oldalág után **60 000 pontot**, vagy minden 21%-os, vagy magasabb szintű közvetlenül szponzorált 11 oldalág után **90 000 pontot** vagy minden 21%-os, vagy magasabb szintű közvetlenül szponzorált 13 oldalág után **120 000 pontot**, vagy minden 21%-os, vagy magasabb szintű közvetlenül szponzorált 15 vagy több oldalág után **150 000 pontot** kapsz.

- A személyes csoportpontok összege a hálózat egyes tagjai után:
 - 1) Gyöngy Orchidea,
 - 2) Amaran Orchidea,
 - 3) Arany Orchidea,
 - 4) Gyémánt Orchidea,
 - 5) Jáspis Csillag,
 - 6) Ametiszt Csillag,
 - 7) Malachit Csillag,
 - 8) Nefrit Csillag,
 amelyek nem magasabb Csillag szintűek. Ha a hálózatban több Orchidea található, amely megfelel ennek a feltételnek, a számításban annak az Orchideának a személyes csoportpontjait kell figyelembe venni, aki közelebb található ahhoz az Üzleti Partnerhez, aki számára a jutaléket számolják

- Az Arany Magnólia szintet elérő (de nem magasabb szintű) közvetlenül szponzorált Üzleti Partner személyes csoportpontjainak összege

- A Maradék pontok beleszámítanak a kalkulációba.



Globális pontforgalom

A globális pontforgalmat megszorozzuk a százalékkal, így megkapjuk az összes Csillag részesedését az adott minősülési szinten, pontosan úgy, ahogy azt az Orchideák esetén tettük. Így kapjuk meg a Csillagok között szétosztandó végösszeget, amely az adott hónapban egy adott minősülési szinten érvényes.

$$\text{A globális pontforgalom} \times X \% = \frac{\text{a jutalék összege, amelyet minden Üzleti Partner számára ki kell fizetni a III. Marketing Terv szerint.}}{\text{a jutalék összege, amelyet minden Üzleti Partner számára ki kell fizetni a III. Marketing Terv szerint.}}$$

Következő lépésben meg kell határozni az adott Csillag százalékos részesedését a Csillag Klubnak szánt összegből. Ehhez el kell osztani a Csillag összegyűjtött pontjait az adott szintre minősülő összes Csillag által összegyűjtött pontok összegével. Az eredményt szorozzuk be 100-zal.

$$\frac{\text{Összegyűjtött pontjaid}}{\text{Az összes Csillag által összegyűjtött pontok összege}} = Y \%$$

* A Te százalékos részesedésed: $Y \times 100$

Az adott Csillag által elért százalékos részesedést fel kell szorozni az adott minősülési szinten található összes Csillag között szétosztható pénzüsszeggel.

$$\text{Az adott szinten álló Üzleti Partnereknek a III. Marketing Terv szerint fizetendő jutalék összege} \quad 3 \times Y \% = \text{a Te jutalékod}$$

Jegyzetek

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

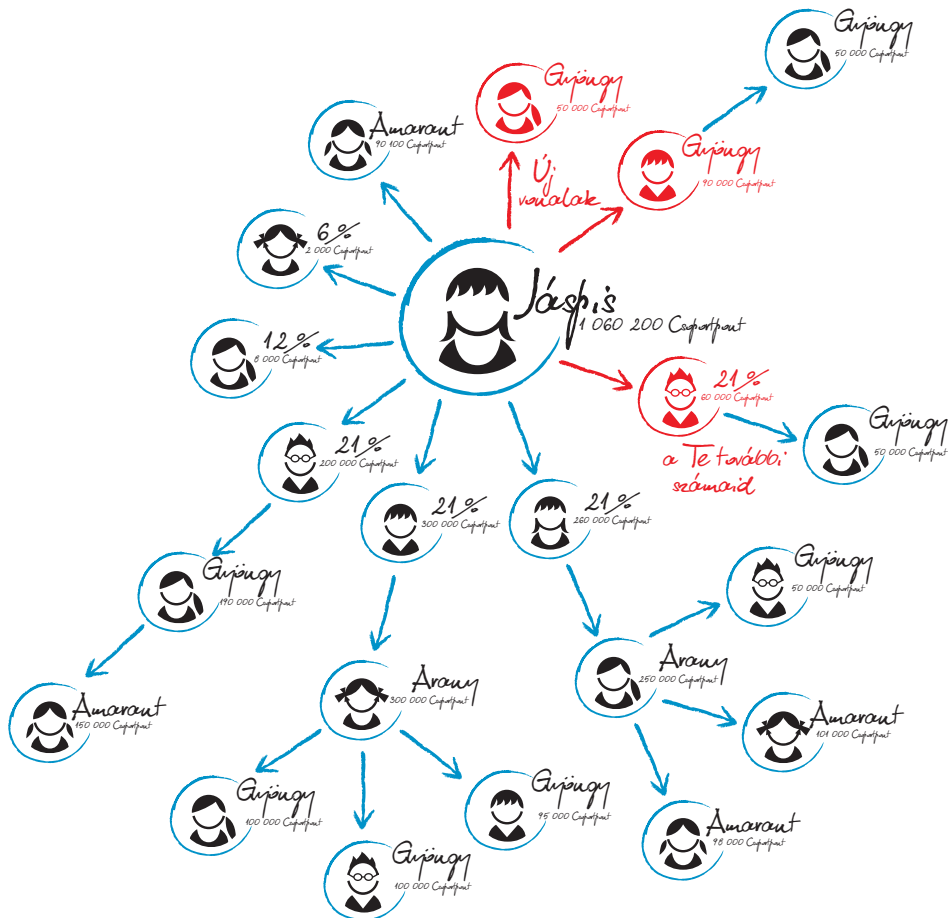
.....

.....

.....

Számold ki Te is!

Tehát az elméletet már ismered, most próbáld kiszámolni az I. és a II. Marketing Terv utáni jutalékot, ahogy a II. Marketing Terv alapján összegyűjtött pontokat a Jáspis Csillag példáján. Nézd meg a III. Marketing Tervvel kapcsolatos kalkulációt is.



I. Marketing Terv

II. Marketing Terv

III. Marketing Terv

Pontok

Gyöngy: $3 \times 60\,000 = 180\,000$

Amarant: $2 \times 90\,000 = 180\,000$

Arany: $2 \times 120\,000 = 240\,000$

Gyémánt: 0

A közvetlenül szponzorált 21%-os vagy magasabb szintű vonalak után - 0

Személyes csoportpontok

SzCs. Gy. $(40\,000 + 50\,000 + 50\,000 + 40\,000)$

SzCs. A. $(90\,100 + 150\,000)$

SzCs. Ar. $(5\,000 + 1000)$

SzCs. Gyé. (0)

SzCs. 21% $(10\,000 + 10\,000 + 10\,000 + 0)$

Maradék pontok

$2\,000 + 8\,000 + 100$

Saját pontok + Személyes Csoportpontok + Maradék Pontok = 1 066 200

Gy. - Gyöngy, A. - Amarant, Ar. - Arany, Gyé. - Gyémánt, SzCs Személyes csoportpontok

FM GROUP Magyarország Kft.

H-1118 Budapest

Villányi út 97.

Tel.: +36-1-7979-580

E-mail: info@fmgrouphungary.com



TÖLTSD LE A TERVET A TELEFONODRA



Magyarország

© FM GROUP World

www.fmgrouphungary.com

2014. SZEPTEMBER

HU -----02