

tiande®



ЕДИНАЯ СИСТЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ TIANDE

МАРКЕТИНГ ПОБЕДИТЕЛЯ • СИСТЕМА ВЕДЕНИЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА • 3 СТРАТЕГИИ УСПЕХА • «АЛМАЗНЫЙ ФОНД»

Понятия и термины

Дистрибьютор — физическое или юридическое лицо, получившее регистрационный номер у Правообладателя TianDe через уполномоченные Сервисные или Дилерские центры, заключившее агентский договор с аттестованным Сервисным центром TianDe и работающее в соответствии с действующим законодательством и Этическим кодексом TianDe.

Дистрибьюторский номер (ID) — номер для компьютерного учета, присваиваемый Дистрибьютору при регистрации в информационном центре Правообладателя TianDe. Каждый Дистрибьютор может иметь только один дистрибьюторский номер.

Информационный спонсор (Спонсор) — Дистрибьютор, лично привлечший другого Дистрибьютора, является его информационным спонсором.

Структура — все Дистрибьюторы организации Спонсора до последнего уровня, расположенные в иерархическом порядке. Дистрибьюторы вашего первого уровня вместе с их организациями образуют ветки вашей организации. Количество веток в вашей организации соответствует количеству Дистрибьюторов вашего первого уровня.

Личный объем (ЛО) — закупки, сделанные Дистрибьютором лично в течение месяца. Учитывается при присвоении ранга и начислении бонусной скидки. Ежемесячный показатель.

Структурный объем (СО) — сумма вашего ЛО и ЛО всех Дистрибьюторов вашей структуры независимо от поколений, в которых они находятся. Ежемесячный показатель.

Покоеление (уровень) — позиция Дистрибьютора в структуре с точки зрения Спонсора. Дистрибьютор, для которого другой Дистрибьютор является информационным спонсором, считается его первым поколением. Соответственно Дистрибьютором второго поколения считается Дистрибьютор, чьим информационным спонсором является Дистрибьютор первого поколения, и так далее.

Отчетный период — календарный месяц.

Минимальный Личный объем (МЛО) — Личный объем Дистрибьютора, позволяющий получать бонусную скидку за Структурные объемы своих Дистрибьюторов. МЛО = 40 Б.

Активный Дистрибьютор (АД) — человек, выполняющий требования минимального Личного объема.

Балл (Б) — условная единица измерения стоимости товара, по которой начисляется бонусная скидка.

Месяц квалификации — расчетный месяц, в котором Дистрибьютор выполняет условия квалификации на ранг.

Ранг (статус) — показатель, отражающий карьерный рост Дистрибьютора.

Ранги: VIP-клиент, Стажер, Инструктор, Партнер, Мастер, Менеджер, Директор, Серебряный директор, Золотой директор, Жемчужный директор, Рубиновый директор, Сапфировый директор, Изумрудный директор, Бриллиантовый директор.

Бонусная скидка (БС) — ежемесячное вознаграждение, которое получает активный Дистрибьютор в соответствии с Единой системой стимулирования продаж. Может выдаваться в виде агентского или комиссионного вознаграждения. Воспользоваться в полной мере преимуществами, которые предоставляет Единая система стимулирования продаж (маркетинг-план TianDe), вы сможете, будучи в статусе субъекта предпринимательской деятельности. Если вы просто потребитель продукции, ваша выгода ограничивается возможностью приобретения продукции по льготной цене и бонусная скидка учитывается в цене продукции.

Бонус Директора — начисляется Дистрибьюторам в ранге Директора и выше.

Дистрибьюторская цена — цена продукции, по которой ее приобретают Дистрибьюторы независимо от ранга.

Розничная цена — цена продукции, рекомендованная Правообладателем TianDe и согласованная с участниками бизнес-сообщества TianDe для реализации клиентам. Дополнительная наценка к дистрибьюторской цене составляет 54%. Это фиксированная цена для потребителей.

Региональная наценка — бизнес-сообщество TianDe придерживается политики единой цены. При условии территориальной удаленности и сложности транспортировки продукции Правообладатель TianDe вправе рекомендовать процент, на величину которого возможно увеличивать розничную цену.

Online-office — личный Web-office Дистрибьютора, в котором отражается работа (ЛО, СО, ранг) каждого Дистрибьютора его структуры.

<http://my.tiande.ru/login>

Содержание

tianDe®

- Понятия и термины /2
- Основные положения /4
- Стратегия «Консультант красоты и здоровья» /5
- Стратегия «Профессиональный рост» /6
- Стратегия «Звездный маркетинг» /9
- «Алмазный фонд» /11
- Примеры расчетов БС /13
- Перевод баллов в валюты стран /26



Система ведения успешного бизнеса

- Оригинальный маркетинг-план TianDe является точно сбалансированной финансовой схемой не только взаимодействия Дистрибьютора с другими участниками бизнес-сообщества TianDe, но и, что наиболее важно для продуктивной работы, схемой взаимной поддержки Спонсора и его организации.
- Прежде всего, это условия вступления в бизнес. Вам достаточно приобрести стартовый набор Дистрибьютора, в котором находятся все необходимые материалы для профессиональной организации бизнеса.
- Сервисные и Дилерские центры TianDe предлагают Дистрибьюторам фиксированные оптовые и розничные цены, что создает равные условия для работы всех Дистрибьюторов.
- Ежемесячный Личный объем продукции не превышает минимальной потребности семьи из двух-трех человек.
- Премияльные за курирование многоуровневой организации — инфинити-бонус — рассчитаны так, чтобы Лидер стремился развивать свою организацию вглубь и получать вознаграждение со всех уровней своей структуры.
- Внимательно вчитайтесь в каждое слово маркетинг-плана, используйте его, создавая свое счастливое будущее вместе с тысячами замечательных людей, которые сотрудничают с участниками бизнеса TianDe!



Консультант красоты и здоровья

Ваши возможности

- Вы приобретаете продукцию по дистрибьюторским ценам.
- Получаете доход с розничных продаж 54%.
- Бонусная скидка за ЛО ≥ 100 Б — от 5% до 37%.

Расчет

Вы приобрели продукцию в Сервисном центре TianDe по дистрибьюторским ценам на сумму 2000 руб. Рекомендованная наценка на товар составляет 54%.

$$2000 \text{ руб.} + 54\% = 3080.$$

Ваш доход от розничной продажи составляет 1080 руб.

$$(3080 \text{ руб.} - 2000 \text{ руб.} = 1080 \text{ руб.}).$$

Ваш бонус

Если балловая стоимость приобретенной вами в течение отчетного периода продукции составила 100 баллов, вы получаете бонусную скидку 5%

$$(100 \text{ Б} \times 5\% = 5 \text{ Б}).$$

Если балловая стоимость приобретенной вами продукции составила 500 баллов, вы получаете бонусную скидку 10%

$$(500 \text{ Б} \times 10\% = 50 \text{ Б})^*.$$

Формула успеха TianDe: 5:1 = 6:100.

Пять звонков = один клиент.

Шесть клиентов = 100 баллов.

* Чтобы перевести баллы в валюту, воспользуйтесь таблицей 5 на странице 26.

Профессиональный рост

Ваши возможности

- Вы приобретаете продукцию по дистрибьюторским ценам.
- Получаете доход с розничных продаж 54%.
- Бонусная скидка за ЛО ≥ 100 Б — от 5% до 37%.
- Бонусная скидка за СО ваших Дистрибьюторов — от 5% до 37%.
- Бонус Директора.

* Бонусная скидка за ЛО начисляется при условии, что ЛО ≥ 100 Б.

** 5% с ЛО Д (Директора), 5% с первого уровня структуры Д, 5% со второго уровня структуры Д, 5% с третьего уровня структуры Д, 5% с четвертого уровня структуры Д. Для следующих рангов рассчитывается аналогично данному примеру.

*** 1 Рубиновый директор
= 2 Жемчужных директора
= 4 Золотых директора.

Таблица 1. Бонусные скидки (БС)

Ранг	Миним. ЛО, Б	ЛО*, Б	СО, Б	Бонусная скидка	Бонус Директора	Количество Директоров на первом уровне
Консультант	< 40	—	—	0%	—	—
VIP-клиент	40	100	100	5%	—	—
Стажер	40	100	500	10%	—	—
Инструктор	40	100	1000	15%	—	—
Партнер	40	100	2500	19%	—	—
Мастер	40	100	5000	24%	—	—
Менеджер	40	100	7500	27%	—	—
Директор	40	100	10 000	30%	5% с 5 уровней Д**	—
Серебряный директор	40	100	15 000	31%	5% с 5 уровней Д, СД	—
Золотой директор	40	100	25 000	32%	5% с 5 уровней Д, СД, ЗД	—
Жемчужный директор	40	100	50 000	33%	5% с 5 уровней Д, СД, ЗД, ЖД	—
Рубиновый директор	40	100	100 000	34%	5% с 5 уровней Д, СД, ЗД, ЖД, РД	—
Сапфировый директор	40	100	300 000	35%	5% с 5 уровней Д, СД, ЗД, ЖД, РД, СпД	—
Изумрудный директор	40	100	600 000	36%	5% с 5 уровней Д, СД, ЗД, ЖД, РД, СпД, ИД	—
Бриллиантовый директор	40	100	900 000	37%	5% с 5 уровней Д, СД, ЗД, ЖД, РД, СпД, ИД, БД	4 РД***

Таблица 2. Разница бонусных скидок

Ранг	БС	К-нт	VIP	Ст	Инс	Па	Ма	Ме	Д	СД	ЗД	ЖД	РД	СпД	ИД	БД
Консультант (К-нт)	0%	-----														
VIP-клиент (VIP)	5%	5%	-----													
Стажер (Ст)	10%	10%	5%	-----												
Инструктор (Инс)	15%	15%	10%	5%	-----											
Партнер (Па)	19%	19%	14%	9%	4%	-----										
Мастер (Ма)	24%	24%	19%	14%	9%	5%	-----									
Менеджер (Ме)	27%	27%	22%	17%	12%	8%	3%	-----								
Директор (Д)	30%	30%	25%	20%	15%	11%	6%	3%	*							
Серебряный директор (СД)	31%	31%	26%	21%	16%	12%	7%	4%	1%	*						
Золотой директор (ЗД)	32%	32%	27%	22%	17%	13%	8%	5%	2%	1%	*					
Жемчужный директор (ЖД)	33%	33%	28%	23%	18%	14%	9%	6%	3%	2%	1%	*				
Рубиновый директор (РД)	34%	34%	29%	24%	19%	15%	10%	7%	4%	3%	2%	1%	*			
Сапфировый директор (СпД)	35%	35%	30%	25%	20%	16%	11%	8%	5%	4%	3%	2%	1%	*		
Изумрудный директор (ИД)	36%	36%	31%	26%	21%	17%	12%	9%	6%	5%	4%	3%	2%	1%	*	
Бриллиантовый директор (БД)	37%	37%	32%	27%	22%	18%	13%	10%	7%	6%	5%	4%	3%	2%	1%	*

* Бонус Директора.

Дистрибьютор в ранге Директора и выше получает дополнительно к разнице бонусных скидок 5% с 5 уровней структуры Дистрибьюторов в ранге Директор и выше своего первого поколения при условии выполнения «правила 75/25».

«Правило 75/25»

Дистрибьютор (Спонсор), достигший ранга Директора и выше, у которого на первом уровне появился Дистрибьютор (Дистр. 1) в ранге Директора и выше, получает 5% с 5 уровней при условии, что СО Дистрибьютора (Дистр. 1) составляет не более 75% от СО вышестоящего Дистрибьютора (Спонсора).

См. примеры № 8, 11.

«Правило компрессии»

При расчете бонусных скидок по результатам отчетного периода работает «правило компрессии»: ежемесячно по результатам отчетного периода все активные Дистрибьюторы и их структуры поднимаются к первому вышестоящему активному Дистрибьютору. После этого присваиваются статусы и начисляются бонусные скидки.

См. пример № 9.

Коэффициент эффективности работы Спонсора

Коэффициент эффективности работы Спонсора (КЭРС) стимулирует Спонсора развивать разные дистрибьюторские ветки. В первом поколении Спонсора работают несколько Дистрибьюторов, а значит, существует несколько веток в структуре. В случае если объем структуры одной ветки составляет более 75% от всего Структурного объема вышестоящего Дистрибьютора, то в расчет бонуса с данной ветки вводится коэффициент эффективности работы Спонсора.

См. примеры № 10, 11.

Внимание! Если в течение 6 месяцев Дистрибьютор не получает свою бонусную скидку в Дилерском или Сервисном центре, то она аннулируется.

Таблица 3. Коэффициент эффективности работы Спонсора (КЭРС)

Доля ветки	≤75%	76%	77%	78%	79%	80%	81%	82%	83%	84%	85%	86%	87%
Коэффициент	1	0,960	0,930	0,910	0,900	0,860	0,830	0,810	0,800	0,760	0,720	0,710	0,700
Доля ветки	88%	89%	90%	91%	92%	93%	94%	95%	96%	97%	98%	99%	100%
Коэффициент	0,600	0,550	0,500	0,450	0,400	0,375	0,365	0,355	0,345	0,335	0,325	0,315	0,300

Звездный маркетинг

Ваши возможности

- Вы приобретаете продукцию по дистрибьюторским ценам.
- Получаете доход с розничных продаж 54%.
- Бонусная скидка за ЛО ≥ 100 Б — от 5% до 37%.
- Бонусная скидка за СО ваших Дистрибьюторов — от 5% до 37%.
- Бонус Директора.
- Единовременный денежный приз.

Маркетинг-план TianDe поощряет Лидеров, активно развивающих директорские структуры на своем первом уровне.

Таблица 4. Призы

Едино-временный приз, руб.	Условия для получения приза			
	Ранг	Количество Директоров на первом уровне	КЭРС	Количество месяцев, в течение которых необходимо соответствовать определенным критериям
1 500 000*	Бриллиантовый директор	9	1	3 из 6
1 000 000*	Изумрудный директор	8	1	3 из 6
500 000*	Сапфировый директор	7	1	3 из 6
180 000*	Рубиновый директор	5	1	3 из 6
90 000*	Жемчужный директор	3	1	3 из 6
45 000*	Золотой директор	2	1	3 из 6
25 000*	Серебряный директор	1	1	3 из 6

* Выплачивается, если условия выполнены впервые с момента регистрации анкеты.

Внимание! Для получения приза учитываются ТОЛЬКО Директора на первом уровне! «Правило компрессии» не работает! Выплаты последующих единовременных призов осуществляются по истечении как минимум 3 месяцев после получения предыдущего.

Собери команду
из 9 Директоров
и получи
3 340 000 руб.!



* С ранга Жемчужного директора вы получаете значок из золота, инкрустированный драгоценным камнем

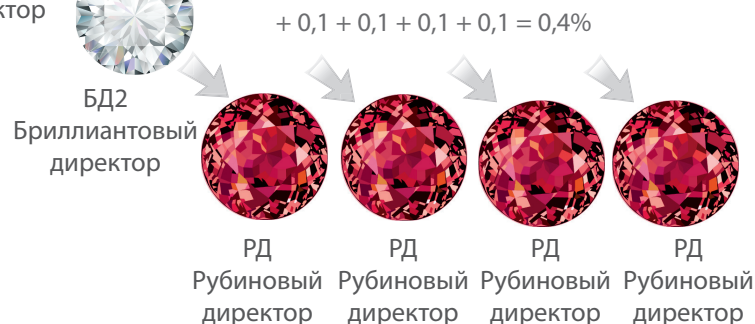


Только Бриллиантовый директор 4 карат может участвовать в распределении «Алмазного фонда».

Каждый Бриллиантовый директор 4 карат получает 1% за первых 4 Рубиновых директоров (и выше) на 1 уровне.

4 карата = 1% со всего Структурного объема.

Каждый следующий карат независимо от уровня прибавляет 0,1% к формированию фонда.



Итого: 1,5% «Алмазного фонда»

Формирование фонда осуществляется максимум до 2%.

После формирования «Алмазного фонда» происходит распределение его между Бриллиантовыми директорами 4 карат. Распределение происходит пропорционально Структурным объемам Бриллиантовых директоров 4 карат.

То есть «Алмазный фонд» вышестоящих Бриллиантовых директоров (БД1 и БД2) составляет:

$$\text{АФ} = \text{СО (БД1)} * 1,5\%$$

Определяем долю каждого в распределении фонда по следующей схеме:

1) рассчитывается общий объем (ОО)

$$\text{ОО} = \text{СО (БД1)} + \text{СО (БД2)}$$

2) доля БД1 = $\text{СО (БД1)} / \text{ОО}$

3) доля БД2 = $\text{СО (БД2)} / \text{ОО}$

Определяем сумму «Алмазного фонда» каждого Бриллиантового директора.

$$\text{АФ (БД1)} = \text{АФ} * \text{доля БД1}$$

$$\text{АФ (БД2)} = \text{АФ} * \text{доля БД2}$$

До того момента, пока в структуре не появился «бриллиант» 4 карат, вся сумма «Алмазного фонда» начисляется первому «бриллианту» 4 карат, который подписан под корпорацией.

«Алмазный фонд» начисляется ежемесячно. Выплачивается: 50% ежемесячно, а оставшиеся 50% — ежеквартально.



Пример 1

В течение отчетного периода:

- 1) вы сделали ЛО = 100 Б;
 - 2) два активных Дистрибьютора (Дистр. 1 и Дистр. 2), находящихся на вашем первом уровне, сделали CO1 = 50 Б и CO2 = 80 Б; таким образом, ваш СО = ваш ЛО + CO1 + CO2 = 230 Б.
- Ваш ранг — VIP-клиент.

Расчет

Ваш ранг — VIP-клиент, ваша бонусная скидка (БС) по таблице 1 = 5%.
Ранг Дистрибьютора 1 — Консультант, БС Дистрибьютора 1 = 0%.
Ранг Дистрибьютора 2 — Консультант, БС Дистрибьютора 2 = 0%.

Ваша бонусная скидка (БС)

1. $ЛО \times 5\% = 100 \text{ Б} \times 5\% = 5 \text{ Б}$
- 2.1. $CO1 \times (5\% - 0\%) = 50 \text{ Б} \times 5\% = 2,5 \text{ Б}$
- 2.2. $CO2 \times (5\% - 0\%) = 80 \text{ Б} \times 5\% = 4 \text{ Б}$

Итого: 11,5 Б*

* Чтобы перевести баллы в валюту, воспользуйтесь таблицей 5 на странице 26.



В течение отчетного периода:

- 1) вы сделали ЛО=300 Б;
 - 2) два активных Дистрибьютора (Дистр. 1 и Дистр. 2), находящихся на вашем первом уровне, сделали CO1 = 200 Б и CO2 = 90 Б; таким образом, ваш CO = ваш ЛО + CO1 + CO2 = 590 Б.
- Ваш ранг — Стажер.

Расчет

Ваш ранг — Стажер, ваша бонусная скидка (БС) по таблице 1 = 10%.
 Ранг Дистрибьютора 1 — VIP-клиент, БС Дистрибьютора 1 = 5%.
 Ранг Дистрибьютора 2 — Консультант, БС Дистрибьютора 2 = 0%.

Ваша бонусная скидка (БС)

1. $ЛО \times 10\% = 300 \text{ Б} \times 10\% = 30 \text{ Б}$
- 2.1. $CO1 \times (10\% - 5\%) = 200 \text{ Б} \times 5\% = 10 \text{ Б}$
- 2.2. $CO2 \times (10\% - 0\%) = 90 \text{ Б} \times 10\% = 9 \text{ Б}$

Итого: 49 Б*

* Чтобы перевести баллы в валюту, воспользуйтесь таблицей 5 на странице 26.



Пример 3

В течение отчетного периода:

- 1) вы сделали ЛО = 300 Б;
 - 2) четыре активных Дистрибьютора (Дистр. 1, Дистр. 2, Дистр. 3, Дистр. 4), находящихся на вашем первом уровне, сделали CO1 = 900 Б, CO2 = 900 Б, CO3 = 400 Б, CO4 = 400 Б; таким образом, ваш СО = ваш ЛО + CO1 + CO2 + CO3 + CO4 = 2900 Б.
- Ваш ранг — Партнер.

Расчет

Ваш ранг — Партнер, ваша бонусная скидка (БС) по таблице 1 = 19%.

Ранг Дистрибьютора 1 — Стажер, БС Дистрибьютора 1 = 10%.

Ранг Дистрибьютора 2 — Стажер, БС Дистрибьютора 2 = 10%.

Ранг Дистрибьютора 3 — VIP-клиент, БС Дистрибьютора 3 = 5%.

Ранг Дистрибьютора 4 — VIP-клиент, БС Дистрибьютора 4 = 5%.

Ваша бонусная скидка (БС)

1. ЛО x 19% = 300 Б x 19% = 57 Б

2.1. CO1 x (19% — 10%) = 900 Б x 9% = 81 Б

2.2. CO2 x (19% — 10%) = 900 Б x 9% = 81 Б

2.3. CO3 x (19% — 5%) = 400 Б x 14% = 56 Б

2.4. CO4 x (19% — 5%) = 400 Б x 14% = 56 Б

Итого: 331 Б*

* Чтобы перевести баллы в валюту, воспользуйтесь таблицей 5 на странице 26.



В течение отчетного периода:

- 1) вы сделали ЛО = 300 Б;
- 2) четыре активных Дистрибьютора (Дистр. 1, Дистр. 2, Дистр. 3, Дистр. 4), находящихся на вашем первом уровне, сделали
 $CO1 = 2400 \text{ Б}$, $CO2 = 800 \text{ Б}$, $CO3 = 800 \text{ Б}$, $CO4 = 800 \text{ Б}$;
 таким образом, ваш $CO = \text{ваш ЛО} + CO1 + CO2 + CO3 + CO4 = 5100 \text{ Б}$.
 Ваш ранг — Мастер.

Расчет

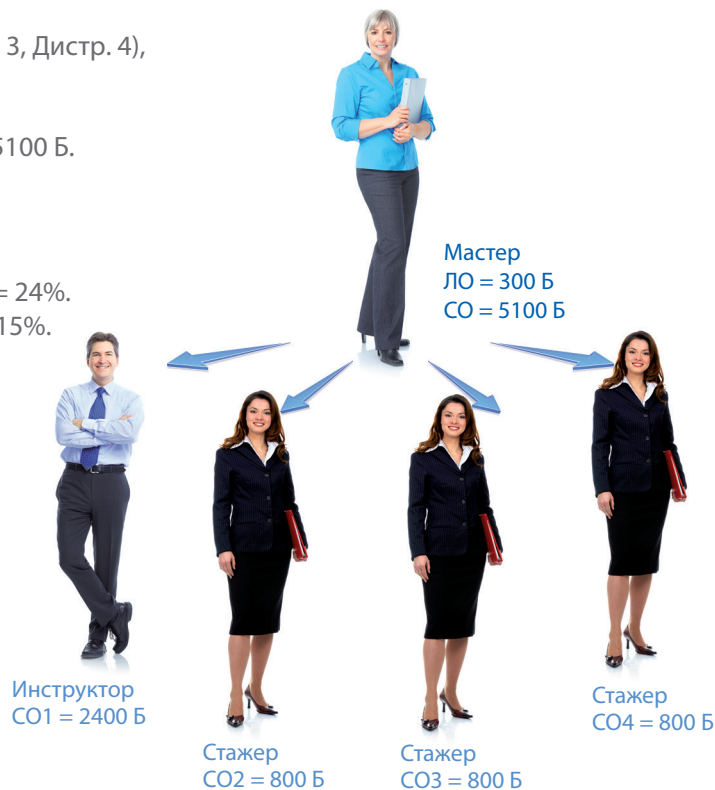
- Ваш ранг — Мастер, ваша бонусная скидка (БС) по таблице 1 = 24%.
- Ранг Дистрибьютора 1 — Инструктор, БС Дистрибьютора 1 = 15%.
- Ранг Дистрибьютора 2 — Стажер, БС Дистрибьютора 2 = 10%.
- Ранг Дистрибьютора 3 — Стажер, БС Дистрибьютора 3 = 10%.
- Ранг Дистрибьютора 4 — Стажер, БС Дистрибьютора 4 = 10%.

Ваша бонусная скидка (БС)

1. $ЛО \times 24\% = 300 \text{ Б} \times 24\% = 72 \text{ Б}$
- 2.1. $CO1 \times (24\% - 15\%) = 2400 \text{ Б} \times 9\% = 216 \text{ Б}$
- 2.2. $CO2 \times (24\% - 10\%) = 800 \text{ Б} \times 14\% = 112 \text{ Б}$
- 2.3. $CO3 \times (24\% - 10\%) = 800 \text{ Б} \times 14\% = 112 \text{ Б}$
- 2.4. $CO4 \times (24\% - 10\%) = 800 \text{ Б} \times 14\% = 112 \text{ Б}$

Итого: 624 Б*

* Чтобы перевести баллы в валюту, воспользуйтесь таблицей 5 на странице 26.



Пример 5

В течение отчетного периода:

- 1) вы сделали ЛО = 300 Б;
- 2) четыре активных Дистрибьютора (Дистр. 1, Дистр. 2, Дистр. 3, Дистр. 4), находящихся на вашем первом уровне, сделали
CO1 = 4000 Б, CO2 = 2000 Б, CO3 = 900 Б, CO4 = 900 Б;
таким образом, ваш СО = ваш ЛО + CO1 + CO2 + CO3 + CO4 = 8100 Б.
Ваш ранг — Менеджер.

Расчет

Ваш ранг — Менеджер, ваша бонусная скидка (БС) по таблице 1 = 27%.

Ранг Дистрибьютора 1 — Партнер, БС Дистрибьютора 1 = 19%.

Ранг Дистрибьютора 2 — Инструктор, БС Дистрибьютора 2 = 15%.

Ранг Дистрибьютора 3 — Стажер, БС Дистрибьютора 3 = 10%.

Ранг Дистрибьютора 4 — Стажер, БС Дистрибьютора 4 = 10%.

Ваша бонусная скидка (БС)

1. ЛО x 27% = 300 Б x 27% = 81 Б

2.1. CO1 x (27% — 19%) = 4000 Б x 8% = 320 Б

2.2. CO2 x (27% — 15%) = 2000 Б x 12% = 240 Б

2.3. CO3 x (27% — 10%) = 900 Б x 17% = 153 Б

2.4. CO4 x (27% — 10%) = 900 Б x 17% = 153 Б

Итого: 947 Б*

* Чтобы перевести баллы в валюту, воспользуйтесь таблицей 5 на странице 26.



В течение отчетного периода:

- 1) вы сделали ЛО = 300 Б;
- 2) четыре активных Дистрибьютора (Дистр. 1, Дистр. 2, Дистр. 3, Дистр. 4), находящихся на вашем первом уровне, сделали
 $CO1 = 4000 \text{ Б}$, $CO2 = 4000 \text{ Б}$, $CO3 = 2000 \text{ Б}$, $CO4 = 2000 \text{ Б}$;
 таким образом, ваш $CO = \text{ваш ЛО} + CO1 + CO2 + CO3 + CO4 = 12\,300 \text{ Б}$.
 Ваш ранг — Директор.

Расчет

Ваш ранг — Директор, ваша бонусная скидка (БС) по таблице 1 = 30%.

Ранг Дистрибьютора 1 — Партнер, БС Дистрибьютора 1 = 19%.

Ранг Дистрибьютора 2 — Партнер, БС Дистрибьютора 2 = 19%.

Ранг Дистрибьютора 3 — Инструктор, БС Дистрибьютора 3 = 15%.

Ранг Дистрибьютора 4 — Инструктор, БС Дистрибьютора 4 = 15%.

Ваша бонусная скидка (БС)

1. $ЛО \times 30\% = 300 \text{ Б} \times 30\% = 90 \text{ Б}$

2.1. $CO1 \times (30\% - 19\%) = 4000 \text{ Б} \times 11\% = 440 \text{ Б}$

2.2. $CO2 \times (30\% - 19\%) = 4000 \text{ Б} \times 11\% = 440 \text{ Б}$

2.3. $CO3 \times (30\% - 15\%) = 2000 \text{ Б} \times 15\% = 300 \text{ Б}$

2.4. $CO4 \times (30\% - 15\%) = 2000 \text{ Б} \times 15\% = 300 \text{ Б}$

Итого: 1570 Б*

* Чтобы перевести баллы в валюту, воспользуйтесь таблицей 5 на странице 26.



Пример 7

В течение отчетного периода:

1) вы сделали ЛО=300 Б;

2) шесть активных Дистрибьюторов (Дистр. 1, Дистр. 2, Дистр. 3, Дистр. 4, Дистр. 5 и Дистр. 6), находящихся на вашем первом уровне, сделали CO1 = 4000 Б, CO2 = 4000 Б, CO3 = 2000 Б, CO4 = 2000 Б, CO5 = 2000 Б и CO6 = 2000 Б; таким образом, ваш СО = ваш ЛО + CO1 + CO2 + CO3 + CO4 + CO5 + CO6 = 16 300 Б.

Ваш ранг — Серебряный директор.

Расчет

Ваш ранг — Серебряный директор, ваша бонусная скидка (БС) по таблице 1 = 31%.

Ранг Дистрибьютора 1 — Партнер, БС Дистрибьютора 1 = 19%.

Ранг Дистрибьютора 2 — Партнер, БС Дистрибьютора 2 = 19%.

Ранг Дистрибьютора 3 — Инструктор, БС Дистрибьютора 3 = 15%.

Ранг Дистрибьютора 4 — Инструктор, БС Дистрибьютора 4 = 15%.

Ранг Дистрибьютора 5 — Инструктор, БС Дистрибьютора 5 = 15%.

Ранг Дистрибьютора 6 — Инструктор, БС Дистрибьютора 6 = 15%.

Ваша бонусная скидка (БС)

1. ЛО x 31% = 300 Б x 31% = 93 Б

2.1. CO1 x (31% — 19%) = 4000 Б x 12% = 480 Б

2.2. CO2 x (31% — 19%) = 4000 Б x 12% = 480 Б

2.3. CO3 x (31% — 15%) = 2000 Б x 16% = 320 Б

2.4. CO4 x (31% — 15%) = 2000 Б x 16% = 320 Б

2.5. CO5 x (31% — 15%) = 2000 Б x 16% = 320 Б

2.6. CO6 x (31% — 15%) = 2000 Б x 16% = 320 Б

Итого: 2333 Б*

* Чтобы перевести баллы в валюту, воспользуйтесь таблицей 5 на странице 26.



Если вы Золотой директор (КЭРС = 1) и в течение любых 3 месяцев из первых 6 с момента, когда вы получили данный ранг, на вашем первом уровне два Директора, вы получаете приз от корпорации — 45 000 руб.



В течение отчетного периода:

1) вы сделали ЛО=300 Б;
 2) девять активных Дистрибьюторов (Дистр. 1, Дистр. 2, Дистр. 3, Дистр. 4, Дистр. 5, Дистр. 6, Дистр. 7, Дистр. 8 и Дистр. 9), находящихся на вашем первом уровне, сделали СО1 = 4000 Б, СО2 = 4000 Б, СО3 = 2000 Б, СО4 = 2000 Б, СО5 = 2000 Б, СО6 = 2000 Б, СО7 = 2000 Б, СО8 = 2000 Б и СО9 = 10 000 Б; таким образом, ваш СО = ваш ЛО + СО1 + СО2 + СО3 + СО4 + СО5 + СО6 + СО7 + СО8 + СО9 = 30 300 Б. Ваш ранг — Золотой директор.

Расчет

Ваш ранг — Золотой директор, ваша бонусная скидка (БС) по таблице 1 = 32%.

Ранг Дистрибьютора 1 — Партнер, БС Дистрибьютора 1 = 19%.
 Ранг Дистрибьютора 2 — Партнер, БС Дистрибьютора 2 = 19%.
 Ранг Дистрибьютора 3 — Инструктор, БС Дистрибьютора 3 = 15%.
 Ранг Дистрибьютора 4 — Инструктор, БС Дистрибьютора 4 = 15%.
 Ранг Дистрибьютора 5 — Инструктор, БС Дистрибьютора 5 = 15%.
 Ранг Дистрибьютора 6 — Инструктор, БС Дистрибьютора 6 = 15%.
 Ранг Дистрибьютора 7 — Инструктор, БС Дистрибьютора 7 = 15%.
 Ранг Дистрибьютора 8 — Инструктор, БС Дистрибьютора 8 = 15%.
 Ранг Дистрибьютора 9 — Директор, БС Дистрибьютора 9 = 30%.

Итого: 3876 Б*

Ваша бонусная скидка (БС)

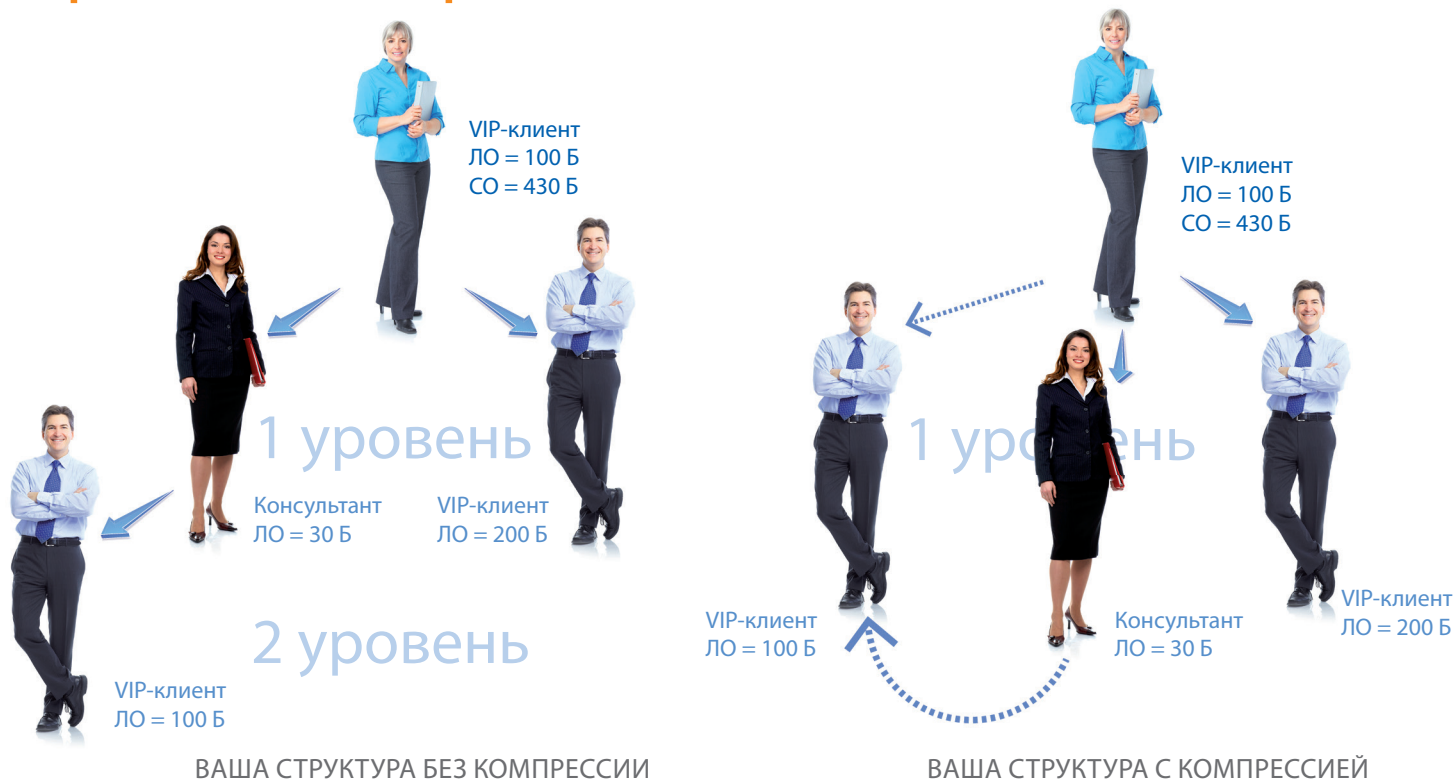
1. ЛО x 32% = 300 Б x 32% = 96 Б
 2.1. СО1 x (32% — 19%) = 4000 Б x 13% = 520 Б
 2.2. СО2 x (32% — 19%) = 4000 Б x 13% = 520 Б
 2.3. СО3 x (32% — 15%) = 2000 Б x 17% = 340 Б
 2.4. СО4 x (32% — 15%) = 2000 Б x 17% = 340 Б
 2.5. СО5 x (32% — 15%) = 2000 Б x 17% = 340 Б
 2.6. СО6 x (32% — 15%) = 2000 Б x 17% = 340 Б
 2.7. СО7 x (32% — 15%) = 2000 Б x 17% = 340 Б
 2.8. СО8 x (32% — 15%) = 2000 Б x 17% = 340 Б
 2.9. СО9 x (32% — 30%) = 10 000 Б x 2% = 200 Б

У вас доля ветки Директора не превышает 75%. Ваш СО = 30 300 Б, Структурный объем Директора (Дистр. 9) = 10 000 Б, что составляет (10 000 Б / 30 300 Б) x 100% = 33%.

3. Бонус Директора (при условии, что весь Структурный объем Дистр. 9 — Директора находится в первых пяти уровнях вашей структуры): 10 000 Б x 5% = 500 Б.

* Чтобы перевести баллы в валюту, воспользуйтесь таблицей 5 на странице 26.

«Правило компрессии»



«Правило компрессии» работает только при расчете бонусных скидок!

Пример 10

В течение отчетного периода:

- 1) вы сделали ЛО = 300 Б;
 - 2) два активных Дистрибьютора (Дистр. 1, Дистр. 2), находящихся на вашем первом уровне, сделали CO1 = 1500 Б, CO2 = 6500 Б;
- таким образом, ваш СО = ваш ЛО + CO1 + CO2 = 8300 Б.
Ваш ранг — Менеджер.

Расчет

Ваш ранг — Менеджер, ваша бонусная скидка (БС) по таблице 1 = 27%.

Ранг Дистрибьютора 1 — Инструктор, БС Дистрибьютора 1 = 15%.

Ранг Дистрибьютора 2 — Мастер, БС Дистрибьютора 2 = 24%.

Доля ветки Дистрибьютора 1 составляет

$$(CO1 / \text{ваш СО}) \times 100\% = (1500 \text{ Б} / 8300 \text{ Б}) \times 100\% = 18\%.$$

Коэффициент эффективности работы Спонсора для расчета бонусной скидки с ветки Дистр. 1 согласно таблице 3 (см. стр. 8) равен 1 (КЭРС = 1).

Доля ветки Дистрибьютора 2 составляет

$$(CO2 / \text{ваш СО}) \times 100\% = (6500 \text{ Б} / 8300 \text{ Б}) \times 100\% = 78\%.$$

Коэффициент эффективности работы Спонсора для расчета бонусной скидки с ветки Дистр. 2 согласно таблице 3 (см. стр. 8) равен 0,910 (КЭРС = 0,910).

Ваша бонусная скидка (БС)

1. $ЛО \times 27\% = 300 \text{ Б} \times 27\% = 81 \text{ Б}$

2.1. $CO2 \times (27\% - 15\%) = 1500 \text{ Б} \times 12\% = 180 \text{ Б}$

2.2.1 $CO1 \times (27\% - 24\%) = 6500 \text{ Б} \times 3\% = 195 \text{ Б}$

2.2.2 **Внимание!** В расчет БС с данной ветки вводится КЭРС.

$195 \text{ Б} \times 0,910 = 177,45 \text{ Б}$

Итого: 438,45 Б*



* Чтобы перевести баллы в валюту, воспользуйтесь таблицей 5 на странице 26.

В течение отчетного периода:

1) вы сделали ЛО=300 Б;

2) три активных Дистрибьютора (Дистр. 1, Дистр. 2, Дистр. 3), находящихся на вашем первом уровне, сделали CO1 = 700 Б, CO2 = 2500 Б, CO3 = 14 000 Б;

таким образом, ваш CO = ваш ЛО + CO1 + CO2 + CO3 = 17 500 Б.

Ваш ранг — Серебряный директор.

Расчет

Ваш ранг — Серебряный директор, ваша бонусная скидка (БС) по таблице 1 = 31%.

Ранг Дистрибьютора 1 — Стажер, БС Дистрибьютора 1 = 10%.

Ранг Дистрибьютора 2 — Партнер, БС Дистрибьютора 2 = 19%.

Ранг Дистрибьютора 3 — Директор, БС Дистрибьютора 3 = 30%.

Доля ветки Дистрибьютора 1 составляет

$(CO1 / \text{ваш } CO) \times 100\% = (700 \text{ Б} / 17\,500 \text{ Б}) \times 100\% = 4\%$.

Коэффициент эффективности работы Спонсора для расчета бонусной скидки с ветки Дистр. 1 согласно таблице 3 (см. стр. 8) равен 1 (КЭРС = 1).

Доля ветки Дистрибьютора 2 составляет

$(CO2 / \text{ваш } CO) \times 100\% = (2500 \text{ Б} / 17\,500 \text{ Б}) \times 100\% = 14\%$.

Коэффициент эффективности работы Спонсора для расчета бонусной скидки с ветки Дистр. 2 согласно таблице 3 (см. стр. 8) равен 1 (КЭРС = 1).



Доля ветки Дистрибьютора 3 составляет
 $(CO3 / \text{ваш } CO) \times 100\% = (14\,000 \text{ Б} / 17\,500 \text{ Б}) \times 100\% = 80\%$.
 Коэффициент эффективности работы Спонсора для расчета бонусной скидки с ветки
 Дистр. 3 согласно таблице 3 (см. стр. 8) равен 0,860 (КЭРС = 0,860).

Ваша бонусная скидка (БС)

1. ЛО $\times 31\% = 300 \text{ Б} \times 31\% = 93 \text{ Б}$

2.1. CO3 $\times (31\% - 10\%) = 700 \text{ Б} \times 21\% = 147 \text{ Б}$

2.2. CO2 $\times (31\% - 19\%) = 2500 \text{ Б} \times 12\% = 300 \text{ Б}$

2.3.1 CO1 $\times (31\% - 30\%) = 14\,000 \text{ Б} \times 1\% = 140 \text{ Б}$

2.3.2 **Внимание!** В расчет БС с данной ветки вводится КЭРС.

$140 \text{ Б} \times 0,860 = 120,4 \text{ Б}$

3. Бонус Директора начисляется только в случае выполнения «правила 75/25»

(СО Директора (Дистр. 3) составляет не более 75%).

Доля ветки Директора (Дистр. 3) составляет 80%. Ваш СО = 17 500 Б,

Структурный объем Директора (Дистр. 3) = 14 000 Б, что составляет
 $(14\,000 \text{ Б} / 17\,500 \text{ Б}) \times 100\% = 80\%$ (более 75%!).

Внимание! Бонус Директора не начисляется.

Итого: 660,4 Б*

* Чтобы перевести баллы в валюту, воспользуйтесь таблицей 5 на странице 26.



Таблица 5. Перевод баллов в валюты стран

Группа А	Валюта	Стоимость 1 Б
 Болгария	Болгарский лев (BGN)	1
 Великобритания	Фунт стерлингов (GBP)	0,4
 Латвия	Латвийский лат (LVL)	0,35
 Литва	Литовский лит (LTL)	1,7
 Польша	Польский злотый (PLN)	2
 Чехия	Чешская крона (CZK)	12,7
 Эстония	Эстонская крона (EEK)	7,8
 Евросоюз	Евро (EUR)	0,5

Стоимость 1 балла для стран группы А рассчитана через курс евро на 1.08.2012 г.

Группа В	Валюта	Стоимость 1 Б по текущему курсу
 Беларусь	Белорусский рубль (BYR)	5200
 Казахстан	Казахстанский тенге (KZT)	102
 Молдавия	Молдавский лей (MDL)	7,8
 Россия	Российский рубль (RUB)	20
 Украина	Украинская гривна (UAH)	5,56

Стоимость 1 балла для стран группы В рассчитана через курс рубля на 1.08.2012 г.

Группа С	Валюта	Стоимость 1 Б
 США	Доллар (USD)	0,6
 Швейцария	Швейцарский франк (CHF)	0,6

Стоимость 1 балла для стран группы С рассчитана через курс доллара на 1.08.2012 г.

Стоимость баллов действительна в течение 3 месяцев.

При резком колебании курсов валют на рынке корпорация оставляет за собой право менять стоимость балла.

Стоимость 1 балла вы можете посмотреть в online-office: раздел TianDe Life / «Конституция TianDe» / «9_Приложение к Единой системе стимулирования продаж — маркетинг-победителя.docx».

Пример перевода баллов в валюту

Пример 6

В течение отчетного периода:

- 1) вы сделали ЛО = 300 Б;
 - 2) четыре активных Дистрибьютора (Дистр. 1, Дистр. 2, Дистр. 3, Дистр. 4), находящихся на вашем первом уровне, сделали CO1 = 4000 Б, CO2 = 4000 Б, CO3 = 2000 Б, CO4 = 2000 Б; таким образом, ваш СО = ваш ЛО + CO1 + CO2 + CO3 + CO4 = 12 300 Б.
- Ваш ранг — Директор.

Расчет

Ваш ранг — Директор, ваша бонусная скидка (БС) по таблице 1 = 30%.

Ранг Дистрибьютора 1 — Партнер, БС Дистрибьютора 1 = 19%.

Ранг Дистрибьютора 2 — Партнер, БС Дистрибьютора 2 = 19%.

Ранг Дистрибьютора 3 — Инструктор, БС Дистрибьютора 3 = 15%.

Ранг Дистрибьютора 4 — Инструктор, БС Дистрибьютора 4 = 15%.

Ваша бонусная скидка (БС)

1. ЛО x 30% = 300 Б x 30% = 90 Б
- 2.1. CO1 x (30% — 19%) = 4000 Б x 11% = 440 Б
- 2.2. CO2 x (30% — 19%) = 4000 Б x 11% = 440 Б
- 2.3. CO3 x (30% — 15%) = 2000 Б x 15% = 300 Б
- 2.4. CO4 x (30% — 15%) = 2000 Б x 15% = 300 Б

Итого: 1570 Б*



* Перевод баллов в валюту.

	Беларусь
	$1570 \text{ Б} \times 5200 = 8\,164\,000 \text{ BYR}$
	Болгария
	$1570 \text{ Б} \times 1 = 1570 \text{ BGN}$
	Великобритания
	$1570 \text{ Б} \times 0,4 = 628 \text{ GBP}$
	Евросоюз
	$1570 \text{ Б} \times 0,5 = 785 \text{ EUR}$
	Казахстан
	$1570 \text{ Б} \times 102 = 160\,140 \text{ KZT}$
	Латвия
	$1570 \text{ Б} \times 0,35 = 550 \text{ LVL}$
	Литва
	$1570 \text{ Б} \times 1,7 = 2669 \text{ LTL}$
	Молдавия
	$1570 \text{ Б} \times 7,8 = 12\,246 \text{ MDL}$
	Польша
	$1570 \text{ Б} \times 2 = 3140 \text{ PLN}$
	Россия
	$1570 \text{ Б} \times 20 = 31\,400 \text{ RUB}$
	США
	$1570 \text{ Б} \times 0,6 = 942 \text{ USD}$
	Украина
	$1570 \text{ Б} \times 5,6 = 8792 \text{ UAH}$
	Чехия
	$1570 \text{ Б} \times 12,7 = 19\,939 \text{ CZK}$
	Швейцария
	$1570 \text{ Б} \times 0,6 = 942 \text{ CHF}$
	Эстония
	$1570 \text{ Б} \times 7,8 = 12\,246 \text{ EEK}$

MasterDeMail — успешная карьера, быстрый путь к мечте!

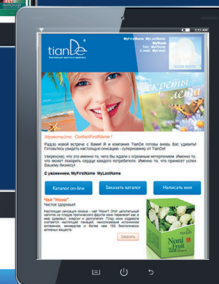
Тарифные планы на год MasterDeMail

Пакеты	Silver	Gold	Ruby	Platinum
Стоимость (RUB)	6000 RUB	12 000 RUB	36 000 RUB	60 000 RUB
Стоимость в баллах	250	500	1500	2500
Пакет шаблонов, специально разработанных для консультантов TianDe	✓	✓	✓	✓
Редактор «Базовый Light» — с возможностью построения ньюслеттера на основе готового шаблона	✓	✓	✓	✓
Редактор «Расширенный PRO» — с возможностью разработки ньюслеттеров с индивидуальным дизайном	—	—	✓	✓
Поддержка видеосообщений	—	—	✓	✓
Форма подписки на рассылку для блогов и социальных сетей	—	—	✓	✓
Пакет шаблонов, разработанных для различных индустрий бизнеса	—	—	—	✓
Количество рассылок в месяц	10	20	50	100
Максимальное количество контактов в рассылке	250	500	2 000	2 000
Количество отосланных писем в месяц	2 500	10 000	100 000	1 000 000
Внимание! В период от начала запуска продукта и до 30 ноября действует акция	10% Экономия 600 рублей!	20% Экономия 2400 рублей!	30% Экономия 10 800 рублей!	30% Экономия 18 000 рублей!



tianDe®
www.tiande.ru

ТВОЙ ШАНС
БЫТЬ В ТRENDE!



MasterDeMail – мастер
совершенных рассылок!

