

РЕГИСТРАЦИЯ В КОМПАНИИ «СЕКРЕТ КРАСОТЫ»

Для того, чтобы стать Консультантом «Секрет Красоты», необходимо заключить Соглашение с Компанией. При этом, во время заполнения Соглашения, важно сообщить своему Наставнику следующие данные:

ФИО полностью

Паспортные данные

Рабочий номер мобильного телефона

Адрес проживания

Компания гарантирует, что эти данные, внесённые в собственное web-приложение Компании SKMLM, не будут переданы третьим лицам. С помощью sms-уведомлений от портала SKMLM.ru, на указанный номер мобильного телефона Консультанту будет поступать важная информация по:

- паре логин-пароль для авторизации на сайте и доступу к электронному офису;
- начисленным премиям;
- уникальные рпн-коды для получения выплат по маркетингу;
- организации групповых заказов в регионе Консультанта;
- специальными предложениям «Секрет Красоты»;
- новостям Компании;
- важным Событиям «Секрет Красоты».

Консультант, зарегистрированный в Компании «Секрет Красоты» получает:

- 30% скидку на продукцию «Секрет Красоты»;
- дополнительные подарки;
- обучение по продукции и маркетингу «Секрет Красоты» в рамках структуры и Компании;
- право на участие в специальных акциях, путешествиях и других промоушенах «Секрет Красоты» в соответствии в заявленными условиями;
- возможность* построения структуры, участия в маркетинге и получения премиальных выплат от Компании.

Консультант, зарегистрированный в Компании «Секрет Красоты», обязан:

- изучить и соблюдать Этический кодекс и регламенты Компании и MLM-индустрии, ассортимент и маркетинг «Секрет Красоты»;
- соблюдать ценовую политику Компании и продавать продукцию «Секрет Красоты» по установленным официальным ценам Компании;
- скидка, предоставляемая клиентам Консультанта не должна превышать 5% от установленной официальной цены Компании;
- самостоятельно использовать номер Соглашения

* Для построения структуры и получения комиссионных выплат, Консультанту необходимо приобрести стартовый пакет в любом ДЦ Компании либо непосредственно в головном Офисе.

для приобретения продукции со скидкой, не сообщая его другим лицам;

- для сохранения права на скидку и нижестоящую структуру, приобретать продукцию «Секрет Красоты» на 400 баллов не реже, чем 1 раз в 6 месяцев с момента последней закупки в Компании. При этом 400 баллов могут быть совокупно набраны отдельными покупками за 6 месяцев;
- делиться информацией о продукции и бизнесе «Секрет красоты».

ЛИЧНЫЙ ОБЪЁМ

Скидка Консультанта 30%

Активному Консультанту предоставляется скидка 30% на бальную продукцию «Секрет Красоты» при условии закупки от 100 баллов в период.

Если Консультант в периоде уже сделал закупку на 100 баллов, на любые последующие закупки в данном периоде ему предоставляется скидка 30%.

Подарочные рубли (GFT) за ЛО

Подарочные рубли (GFT) за ЛО начисляются Консультанту при совокупном ЛО более 500 баллов за один период. GFT начисляются на Внутренний подарочный счёт Консультанта по результатам периода и используются для оплаты продукции «Секрет Красоты». Баллы с данной оплаты не начисляются.

GFT за одновременную закупку от 2 000 баллов начисляются Консультанту сразу и могут быть использованы в этом же периоде.

| ЛО (баллы) | Подарочные рубли (GFT) | Условие |
|------------|------------------------|--|
| От 500 | 100 | Накоплено за период |
| 1000 | 500 | Накоплено за период |
| 2000 | 2000 | Накоплено за период/ Единовременная покупка |

GFT рассчитываются по цене Консультанта, с учётом 30% скидки на продукцию «Секрет Красоты».

ВЫПЛАТЫ ПО УРОВНЯМ

При наличии структуры, по результатам периода активному Консультанту начисляются проценты от товарооборота нижестоящих активных Консультантов.

Процент зависит от количества активных Консультантов в 1-ой линии в данном периоде.

Консультант считается **Активным**, если он сделал заказ от 400 баллов. Активный Консультант теряет Активность и считается Неактивным, если сумма баллов за последние 6 Периодов — менее 400. Для восстановления Ак-

тивности необходимо вновь сделать заказ не менее чем на 400 баллов.

Активностью в Периоде считается выполнение в Периоде не менее 400 баллов.

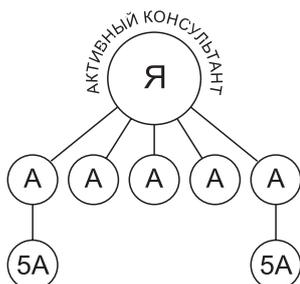
Выплаты по уровням в зависимости от количества активных Консультантов в 1-ой линии

| № | 1–2 активных Консультанта | 3–4 активных Консультанта | 5 и более активных Консультантов |
|---|---------------------------|---------------------------|----------------------------------|
| 1 | 5% | 5% | 5% |
| 2 | 5% | 5% | 5% |
| 3 | 5% | 5% | 5% |
| 4 | - | 5% | 5% |
| 5 | - | - | 5% |
| 6 | - | - | 5% |

БОНУС ЗА РАЗВИТИЕ ПЕРВОЙ ЛИНИИ

Развитие первой линии Консультантов является основной стабильной и, одновременно быстроразвивающейся структурой. Компания «Секрет Красоты» поощряет развитие устойчивых, эффективных структур:

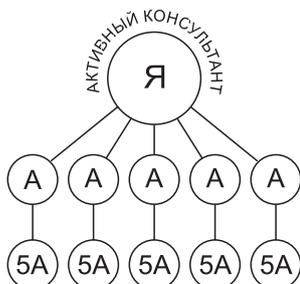
- 5 активных Консультантов в 1-ой линии, из которых 2 активных Консультанта имеют в своей первой линии по 5 активных Консультантов.



2%

Бонус вложенный с первого уровня и на всю глубину, вычитается нижестоящими активными Консультантами, развивающими свою первую линию.

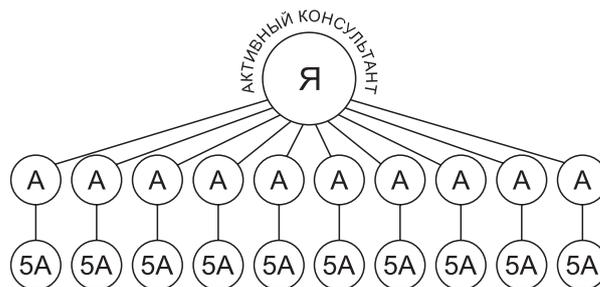
- 5 активных Консультантов в 1-ой линии, из которых 5 активных Консультанта имеют в своей первой линии по 5 активных Консультантов.



4%

Бонус вложенный с первого уровня и на всю глубину, вычитается нижестоящими активными Консультантами, развивающими свою первую линию.

- 10 активных Консультантов в 1-ой линии, из которых 10 активных Консультанта имеют в своей первой линии по 5 активных Консультантов.



6%

Бонус вложенный с первого уровня и на всю глубину, вычитается нижестоящими активными Консультантами, развивающими свою первую линию.

БОНУС ЗА КВАЛИФИКАЦИЮ

Развиваясь, Консультант увеличивает свою структуру и товарооборот, получая новые Квалификации.

Квалификация — Статус Консультанта, определённый в Расчётном периоде на основании его Квалификационного объёма.

Квалификационный объём (КО) — сумма баллов всех заказов Консультантов структуры по 7-ми уровням данного Консультанта за Расчётный период, включая его ЛО.

Структурный объём (СО) — сумма баллов всех заказов всех Консультантов структуры данного Консультанта за Расчётный период, включая его ЛО.

| Квалификация | КО | % |
|-------------------------|----------|----|
| Менеджер | 3000 | 5 |
| Мастер | 10000 | 10 |
| Вице-президент | 30000 | 15 |
| президент | 100000 | 18 |
| Серебряный Президент | 300000 | 21 |
| Квалификация | СО | % |
| Золотой президент | 900000 | 23 |
| Бриллиантовый Президент | 15000000 | 25 |

Компрессия

В случае неактивности (ЛО < 400 баллов) в ветке Консультанта одного или нескольких вышестоящих Наставников (до 7-го поколения вверх) объём Консультанта зачисляется в РСО 7 вышестоящих Наставников (от 8-го до 14-го поколения), но не более раз чем число неактивных Консультантов. Компрессия учитывается при условии Активности Консультанта (ЛО ≥ 400 баллов).

ВАЖНОЕ ПРАВИЛО — РАВНОМЕРНОСТЬ РАЗВИТИЯ

Если в первой линии Консультанта «А» имеется Консультант «Б», чей СО составляет от 80% до 90% от СО Консультанта «А», то в РСО Консультанта «А» будет учтено 90% от СО Консультанта «Б».

Если в первой линии Консультанта «А» имеется Консультант «Б», чей СО более 90 % от СО Консультанта «А», то в РСО Консультанта «А» будет учтено 10 % от СО Консультанта «Б».

ЗВАНИЯ

Звание — статус Консультанта, подтверждающий высокий товарооборот структуры Консультанта.

Звание используется для разовых вознаграждений и поощрений, а так же в качестве требования в различных промо-акциях.

Звание присуждается при выполнении условий Квалификаций на протяжении нескольких Периодов подряд:

Менеджер

Присваивается после трёх Периодов выполнения Квалификации «Менеджер»

Мастер

Присваивается после трёх Периодов выполнения Квалификации «Мастер»

Вице-президент

Присваивается после трёх Периодов выполнения Квалификации «Вице-президент»

Президент

Присваивается после трёх Периодов выполнения Квалификации «Президент»

Серебряный президент

Присваивается после трёх Периодов выполнения Квалификации «Серебряный президент»

Золотой президент

Присваивается после трёх Периодов выполнения Квалификации «Золотой президент»

Бриллиантовый президент

Присваивается после трёх Периодов выполнения Квалификации «Бриллиантовый президент»

Звания рассчитываются при закрытии Периода.

Полученное Звание сохраняется за Консультантом, но требует подтверждения не реже одного раза в три Периода выполнением условий соответствующей Квалификации либо выше.

В период выполнения условия для получения нового Звания Консультант должен иметь от 600 баллов ЛО.

ЭТИЧЕСКИЙ КОДЕКС КОНСУЛЬТАНТОВ

- Я обязуюсь строить свой бизнес для получения прибыли таким образом, чтобы те, с кем я сотрудничаю, также могли развивать свой бизнес и получать прибыль.
- В своей деятельности я буду использовать приемы и стратегию, которые не нанесут вред мне, моей компании и MLM-бизнесу в целом.
- Я буду неукоснительно выполнять все обязательства, которые я беру на себя по отношению к своим клиентам, своим коллегам-дистрибьюторам.

- Рассказывая будущим дистрибьюторам о возможности зарабатывать деньги в нашей Компании, буду объяснять, что размер заработка зависит только от них.

- Рекомендую своим дистрибьюторам иметь у себя определенный запас продукта, необходимый в ближайшее время, я не буду настаивать на закупках товара в больших количествах.

- Я буду поддерживать индустрию MLM в целом. Признавая другие компании, как своих конкурентов, я не буду критиковать их и буду относиться к ним дружелюбно.

- Я не в праве привлекать Консультантов Компании «Секрет Красоты» в другие сетевые компании, использовать их структуры для распространения и рекламы продукции или услуг, не включенных в прайс-лист Компании «Секрет Красоты».

- Буду пропагандировать только бизнес и/или продукцию нашей Компании на территориях дилерских центров, на презентациях, школах и других мероприятиях Компании «Секрет Красоты».

- Никогда не подпишу в свою структуру консультанта, если он уже заключил соглашение с Компанией.

Ответственность Консультанта:

- В случае осуществления предпринимательской деятельности Консультант выступает как самостоятельный хозяйствующий субъект, использующий в работе торговую марку «Секрет Красоты» на условиях, установленных Компанией «Секрет Красоты». При этом Консультант несет юридическую и экономическую ответственность за свою деятельность.

- Объясняя суть компенсационных выплат по плану вознаграждений и квалификационного роста Компании «Секрет Красоты», Консультант не должен давать гарантий о каких-либо доходах; он может говорить только о потенциальной выгоде.

- Любые самостоятельные рекламные акции, производимые Консультантом, не должны идти от лица Компании. Использование символики «Секрета Красоты», название Компании, имя фирмы-производителя, а также наименование продуктов при подаче объявлений частного характера и в частных Интернет-сайтах возможно только с согласованием руководства Компании «Секрет Красоты».

- Соблюдать ценовую политику, которая устанавливается Компанией.

- Перепродавать свой продукт по сети запрещается.

Консультант имеет право:

- Строить свой бизнес для получения прибыли, руководствуясь Планом вознаграждения и квалификационного роста Компании «Секрет Красоты».

- Распоряжаться своим местом в компьютерной сети (передача по наследству).

- Сменить своего вышестоящего Консультанта с разрешения трех вышестоящих Консультантов после утверждения этого решения руководством Компании.

- Покупать продукцию по внутренним (оптовым) ценам Компании «Секрет Красоты».

- Получать информационные материалы и пользоваться информационными услугами Компании «Секрет Красоты».

- Пользоваться сервисным обслуживанием Компании.

- Пользоваться Интернет-сервером Компании «Секрет Красоты».