



WORLD

FM WORLD

Marketing-terv

Útmutató a sikerhez vezető úton

2016



ÜDVÖZLÜNK A KLUBBAN!



MAGNÓLIA



ORCHIDEA



CSILLAG

Tartalom

A siker kulcsa	03
Mielőtt belevágsz – Szójegyzék	04
Közvetlen értékesítés és MLM	11
Te és az MLM, Te és az FM WORLD	12
A Marketing Tervről	13
Minősülési szintek és feltételek	14
A siker útja	17
I. Marketing Terv	20
II. Marketing Terv	25
III. Marketing Terv	38
Számold ki Te is!	47



Segíts, hogy segíthessünk!

GOLDEN TULIP
FOUNDATION

www.golden-tulip.com

A siker kulcsa

Az FM WORLD-ben 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 szeretnénk megosztani elképzelésünket.

A könyvecskében, amit a kezvedben tartasz, az FM WORLD karierről olvashatsz. Részletesen bemutatjuk az egymás után következő minősülési szinteket a számítási példákkal együtt. 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 érjünk 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 Oktatási Osztályunkkal, és készíthetsz egy profi akcióttervet az egyik Üzleti Trénerünkkel.

Sok sikert kívánok,



Artur Trawiński

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 Jutalom pontok, 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 Üzleti Partnerek Fő Számaikon megszerzett minősülési szinttől függően jogosultságot szereznek arra, hogy További Számon (saját nevük alatt) is dolgozhassanak. Ezeket a számokat a hálózat tetszőleges pontján szponzorálhatják. A 9%-os, 12%-os, 15%-os, 18%-os, 21%-os, Gyöngy Orchidea és Amarant Orchidea szintű Üzleti Partnerek egy További Számra jogosultak (amelyet Fő Számaikon az egyes minősülési szintek elérésekor egyszer kapnak meg). Az Arany Orchidea két, a Gyémánt Orchidea három További Számra jogosult, amelyet a Fő szám minden egyes minősülési szintjének elérésekor egyszer kaphat meg.
- **Bázis** – a hálózatban található olyan oldalágak meghatározott minimális száma, amelyek (az oldalág-szabály alapján) elérték egy adott szintet az Orchidea Klubban. A Bázis az oldalágak speciális elrendeződését is jelenti, amelyek száma és minősülési szintje belépőt nyújt a Csillag Klubba.

- **Üzleti Partner (Partner)** – az a személy, aki az FM WORLD Magyarországgal vagy egy fiókjával megkötötte az Üzleti Partneri Szerződést (Szerződés). Az Üzleti Partnerek választott státuszuknak megfelelően közvetlenül az FM WORLD Magyarországtól vagy egy fiókjától vásárolhatnak FM WORLD Termékeket saját szükségletükre, vagy továbbértékesítésre.
- **Üzleti Partner Szám (Regisztrációs Szám)** – az Üzleti Partnerhez rendelt egyedi számokból vagy betűkből és számokból álló sorozat, amelyet az Üzleti Partner az FM WORLD Magyarországgal történő szerződéskötéskor kap.
- **Üzleti Partner Ár (Tagi Ár)** - A Katalógus Ár, csökkentve az FM WORLD Magyarország vagy egy fiókja által az Üzleti Partnerek számára megállapított kedvezményekkel. Ez az az Ár, amelyért az Üzleti Partner megvásárolhatja az FM WORLD Termékeit az FM WORLD Magyarországtól. A Katalógus Árral szemben aktuálisan alkalmazható kedvezmények megtalálhatók az FM WORLD Magyarország vagy annak fiókja honlapján, ill. egyéb megbízható módon kerülnek tájékoztatásra az Üzleti Partnerek felé.
- **Katalógus** – az FM WORLD termékeket bemutató anyag, amelyben a Katalógus Árak szerepelnek.
- **Katalógus Ár** - az FM WORLD Magyarország által megállapított, és az FM GROUP Katalógusban szereplő ár. Akciók és kedvezmények kivételével a cég ezen az áron értékesíti az FM WORLD termékeket.
- **Jutalék** – az Üzleti Partnert 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 kedvezmény összege nem haladhatja meg a megrendelés nettó értékének 90%-át. A kedvezmény az Üzleti Partner kérésére kerül érvényesítésre megrendeléskor. A Jutalék összege, amelyre az Üzleti Partner jogosult, mindenkor a közadók összegével csökkentésre kerül (beleértve a társadalombiztosítási, egészségügyi hozzájárulást, adóelőleget), amennyiben a jogszabályok ezekre vonatkozó fizetési kötelezettséget írnak elő a kedvezmény vagy díjazás kapcsán.

- **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 az alattuk található 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 WORLD Magyarország Üzleti Partner, aki a cég Szabályzatának és Etikai Kódexének megfelelően működik együtt az FM WORLD Magyarországgal, irányít értékesítési csoportokat és a Marketing Terv alapján fejleszti üzletét.

- **Oldalág** – Üzleti Partnerek olyan csoportja, amely az Értékesítési Csoporton belül a Sponzor 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.
- **Fő szám** – az Üzleti Partner száma, amely nem egy További Szám vagy egy Átvett Szám.
- **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 WORLD termékek után járó Saját Pontok megszabott minimuma (50), amely a Kereskedelmi Engedmény és Díjazás más feltételeinek teljesülése után feljogosít a Kereskedelmi Engedményre és Díjazásra egy adott hónapban. Az olyan Üzleti Partnerek esetén, akiknek több Partnerszámuk van, az egyes Számokon levő pontok nem adódnak össze (tehát a Minimális Vásárlást minden Számon külön kell teljesíteni).
- **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** – egy naptári hónap, kivéve ha a hónap utolsó napja vasárnapra vagy ünnepnapra esik, amikor is a Hónap az FM WORLD Magyarország vagy annak fiókja által jelzett napon zárul le, és amely napról az Üzleti Partnereknek ezen nap előtt legalább 7 nappal értesülniük kell.
- **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, Amaranth Orchidea, Arany Orchidea, Gyémánt Orchidea.
- **Átvett szám** – az egy FM WORLD Klub szabályai szerint egy Üzleti Partner számának az átruházása egy Üzleti Partnerre.
- **Személyes Csoportpontok** – az Üzleti Partner Csoportpontjai (lásd a 27-30. és a 39-45. 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** – az FM WORLD termékek vásárlása 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 WORLD Magyarország vagy fiókja közli az Üzleti Partnerekkel a pontértékkel rendelkező termékek listáját valamint az FM WORLD Magyarországtól vagy egy fióktól való vásárlásokra kapott össz pontszámot olyan módon, amely lehetővé teszi az Üzleti Partnerek számára, hogy már a megrendelés előtt megismerjék azt a pontszámot, amelyet kapni fognak a vásárlásért.
- **Ajánló** – egy Üzleti Partner, aki az FM WORLD Magyarországgal való együttműködést ajánlotta, aki segített csatlakozni az FM WORLD Club-hoz, és aki Ajánlóként van megjelölve a Megállapodásban. Az Ajánló nem minden esetben Szponzor is egyben, pl. egy olyan személy, amely a Hálózatban közvetlenül az adott Üzleti Partner felett helyezkedik el.

- **Díjazás** – egy meghatározott pénzüsszeg, ami kizárólag olyan Üzleti Partnernek jár, aki Eladóként vagy Hirdetőként együttműködik az FM WORLD Magyarországgal, és amely az FM WORLD Hálózatnak és Termékeknek reklámozásáért, illetve Eladóként a Termékek közvetlen értékesítéséért jár, és egy adott Hónapban eléri a Marketing Tervben ismertetett minősülési szintek egyikét (legalább a 3%-os szintet) feltéve, hogy az Üzleti Partner megvalósította a Minimális Vásárlást. A Díjazás Összegének kiszámítása a Marketing Tervben meghatározott elvek szerint történik. Az FM WORLD Magyarország Üzleti Partnerének fizetendő Díjazás összegét minden alkalommal csökkenteni kell a közterhek összegével (beleértve a társadalombiztosítási és egészségügyi hozzájárulást, a jövedelmadó előleget), amennyiben a jogszabályok egy ilyen csökkentési kötelezettséget írnak elő a Díjazás megszerzésével kapcsolatban.
- **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 Megállapodásban szponzorként került feltüntetésre.
- **Csillag** – a III. Marketing Terv minősülési szintje: Jáspis Csillag, Ametiszt Csillag, Malachit Csillag, Nefrit Csillag, Ónix Csillag.
- **Starter** – az FM WORLD válogatott Termékeinek mintáiból, képzési és reklámanyagokból állókészlet.
- **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
- **Kereskedelmi Engedmény** – egy csak a Felhasználó vagy Címzett státusszal rendelkező Üzleti Partnerre vonatkozó engedmény, amely a Marketing Tervben ismertetett egyik minősülési szint (legalább 3%-os szint) adott hónapban való elérésekor jár azon feltétel mellett, hogy az Üzleti Partner elérte a Minimális Vásárlást. A Kereskedelmi Engedmény kiszámítása a Marketing Tervben szereplő elveknek megfelelően, a rendelés bruttó értéke alapján történik és egy rendelés vonatkozásában nem haladhatja meg a rendelési érték 90%-át. A Kereskedelmi Engedmény azon év januárjának végéig vehető igénybe, amely azt a naptári évet követi, amelyben a Kereskedelmi Engedmény megadásra került. A Kereskedelmi Engedmény használatára vonatkozó igénylést az Üzleti Partnernek az egyes rendelésekkel benyújtott kérésére dolgozzák fel.
- **Globális Pontforgalom** – az FM WORLD Üzleti Partnerei által az egész világon összegyűjtött Személyes Pontok száma.

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



Közvetlen értékesítés és MLM

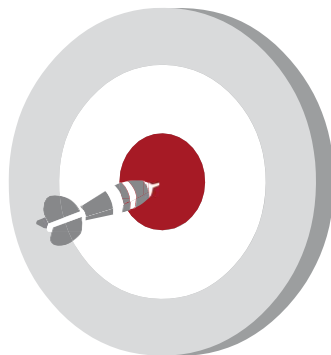
Nézzünk meg közelebbről két kifejezést: közvetlen értékesítés és többszintű marketing (MLM).

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 zöltséget kapni?

Az FM WORLD-del 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. De ez még nem minden. Új Üzleti Partnerek ajánlásával és képzésével saját értékesítési 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 kiaknázod ezt az összes lehetőséget, extra bevételi forrás lehet számodra. 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 WORLD

Ha együttműködsz az FM WORLD-del, számos előnyben lehet részed. Amikor Üzleti Partner leszel, kedvezményekben részesülsz az FM WORLD termékek vásárlása után, mivel Tagi Áron veheted meg őket.

Ezen kívül kapsz még:

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

Az FM WORLD 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 (profi termékkatalógusokat, brosúrákat, információs kiadványokat és bemutatókat készítünk),
- profi 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 Kereskedelmi Engedményt vagy Díjazást önmagában azért, mert csatlakozol az FM WORLD-höz, vagy mert új embereket szponzorálsz.

Fontos, hogy az MLM egy értékesítésen alapuló üzlet, ahol a Kereskedelmi Engedmény és Díjazás 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-phungary.com honlapra!



Ha a honlapon vagy, jelentkezz be. Láthatod, hogy a rendszerünk mindent kiszámol helyetted, és lehetővé tesz számodra, hogy bármikor ellenőrizd a Kereskedelmi Engedményed és Díjazásod mértékét. Használd az online szimulátort, elemezd hálózatodat és nézd meg, mekkora bevételre tudsz még szert tenni.

Legyetek

.....

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 Díjazás vagy Kereskedelmi Engedmény kiszámításának alapelveit határozza meg.
- **A II. Marketing Terv** az I. Marketing Terv logikus továbbfejlesztése. A jól működő értékesítési csoportokat építő és vezető Szponzoroknak járó Díjazás kiszámításának módját és feltételeit tartalmazza.
- **A III. Marketing Terv** a II. Marketing Terv minősülési szintjeire épül; a minősülés feltételeit és a sok stabil csoportot vezető, a II. Marketing Tervben megszabott szinteket elérő Szponzorok Díjazásának 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 belevágasz, nézd meg újra a Kereskedelmi Engedmény és Díjazás pontos szabályait az előző oldalakon!

Minősülési szintek és feltételek

Egyes FM WORLD 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 szintre **0%-21% között**. Fontos, hogy a pontgyűjtés minden hónapban újratekődik, az előző havi 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
<p>Gyöngy Orchidea</p> <p> legalább 20 000 pont </p>	Legalább egy 21% szintű oldalágat szponzorálsz, a Hálózat többi oldalágának pontforgalma plusz a személyes pontszám legalább 20.000
<p>Amarant Orchidea</p> <p> </p>	Legalább három, minimum 21%-os oldalágat szponzorálsz közvetlenül
<p>Arany Orchidea</p> <p> </p>	Legalább három, minimum Orchidea szinten levő oldalágat szponzorálsz Hálózatod bármely vonalában.
<p>Gyémánt Orchidea</p> <p> </p>	Legalább öt, minimum Orchidea szintű oldalágat szponzorálsz Hálózatod bármely vonalában.

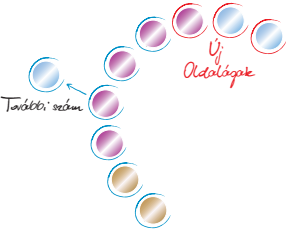
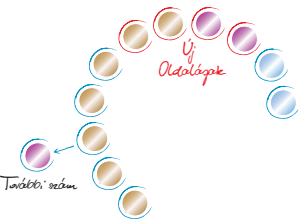
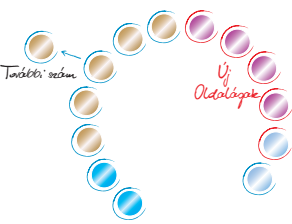
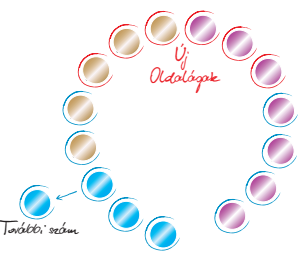


III. MARKETING TERV

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

Minősülési szint	A minősülés minimális feltételei
<p>Jáspis Csillag</p> <p> </p>	Legalább hét, minimum Orchidea szinten levő oldalágból álló Hálózatot vezetsz. A Hálózat Bázisában legalább három, minimum Amarant 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).



<p style="text-align: center;">Ametiszt Csillag</p> 	<p>Legalább kilenc, minimum Orchidea szinten levő oldalágból álló Hálózatot vezetsz. A Hálózat Bázisában legalább két, minimum Arany Orchidea szintű oldalág illetve legalább öt, minimum Amaran 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).</p>
<p style="text-align: center;">Malachit Csillag</p> 	<p>Legalább tizenegy, minimum Orchidea szinten levő oldalágból álló Hálózatot vezetsz. A Hálózat Bázisában legalább hét, minimum Arany Orchidea szintű oldalág illetve legalább két, minimum Amaran 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 Amaran Orchidea szinten van (a Bázishoz is tartozhat).</p>
<p style="text-align: center;">Nefrit Csillag</p> 	<p>Legalább tizenhárom, minimum Orchidea szinten levő oldalágból álló Hálózatot vezetsz. A Hálózat Bázisában legalább két, minimum Gyémánt Orchidea szintű, illetve legalább öt, minimum Arany Orchidea, négy, minimum Amaran 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).</p>
<p style="text-align: center;">Ónix Csillag</p> 	<p>Legalább tizenöt, minimum Orchidea szinten levő oldalágból álló Hálózatot vezetsz. A Hálózat Bázisában legalább három, minimum Gyémánt Orchidea szintű, illetve legalább öt, minimum Arany Orchidea, hét minimum Amaran 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).</p>

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.
- Valaminemvilágos? 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 példáját 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 termékeket alacsonyabb, nagyon kedvezményes áron (Tagi áron) tudod megvenni. A termékek használatával bővíted 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 termékkínálat és a munkarendszer előnyeiről. A jól megalapozott tudással képes leszel megbízható információkkal ellátni jövőbeni vevőidet.



PÉLDA

Pure Collection parfüm

Katalógus ár:	4 560 Ft
Tagi ár:	- 3 190 Ft
Megtakarítás:	1 370 Ft



2. LÉPÉS

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

Jól ismered már az FM WORLD 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. Katalógusunk és a Starter segíteni fog ebben a munkában – ezekkel az eszközökkel könnyen be tudod mutatni a termékinálatot a vevő igényeinek megfelelően.

Ha FM WORLD termékeket árulsz, a profitodat az értékesítésből származó árrés adja. Amikor leadsz egy rendelést, Üzleti Partner áron vásárolod meg a terméket (kedvezményen). A különbség a Katalógus ár és az Tagi ár között a **Te KÖZVETLEN HASZNOD**.



PÉLDA

Aurile kávé

Katalógus ár:

1390 Ft

Tagi ár:

-970 Ft

A Te közvetlen hasznod:

-420 Ft

ÚTMUTATÓ



- Gondold át, kinek tudnád ajánlani az FM WORLD termékeit!
- Készíts listát a lehetséges ügyfelekről!
- Legyél nyitott. Minden új ismerős lehetséges vásárló is egyben!
- Folyton növeld 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 termékínálat megbízható és széleskörű ismerete lehetővé teszi, hogy az FM WORLD által kínált lehetőségeket teljesen kihasználjad.

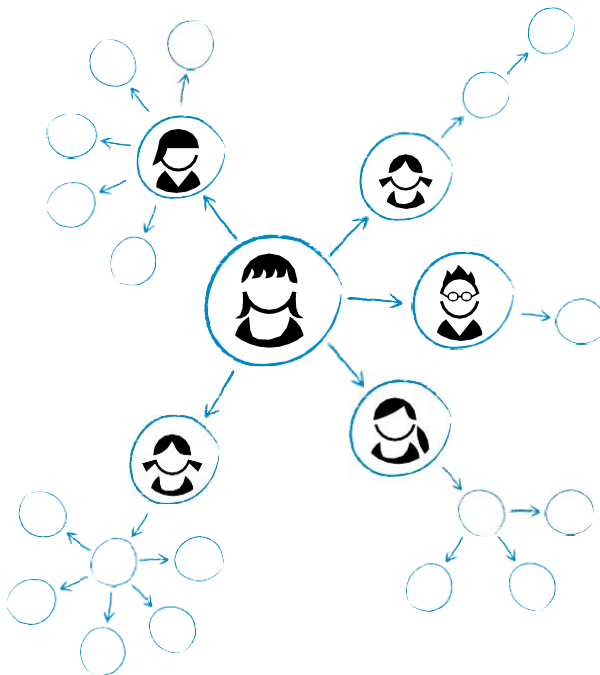


3. LÉPÉS

Alakítsd ki a saját hálózatodat – legyél Szponzor!

A hálózatépítés egyszerűen arról szól, hogy arra ösztönözd embereket, hogy azt csinálják, amit Te is – értékesítsék és ajánlják az FM WORLD 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 kiépített hálózat példája

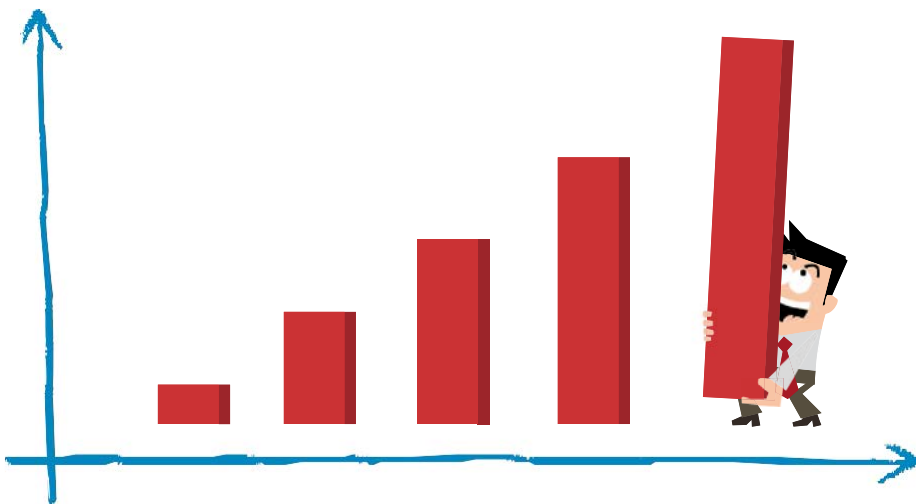
I. Marketing Terv – alapelvek

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

A Kereskedelmi Engedmény és Díjazás kifizetéséhez egy adott hónapban legalább **50 személyes pontot** kell gyűjteni. Ha egynél több Üzleti Partner Számon dolgozol, mindegyik olyan számon legalább **50 pontot** kell gyűjteni, ahonnan Kereskedelmi Engedményt és Díjazást szeretnél kapni.

A soron következő minősülési szintek elérésekor nemcsak kedvezményt kapsz azáltal, hogy Tagi áron veszed meg a terméket, nemcsak keresel az árresen, amikor eladod őket, hanem Kereskedelmi Engedményt és Díjazást is kapsz, amely az egész hálózatodban folytatott pontforgalmon alapszik.

A jutalékszámítás jobb érthetősége kedvéért nézd meg a soron következő minősülési szinteket elérő hálózatok példáit (21-24. old.)



3%-os minősülési szintű hálózatmodellje



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 6 ember szponzorálásával.
- Maradj kapcsolatban az általad meghívott emberekkel!



TIPP

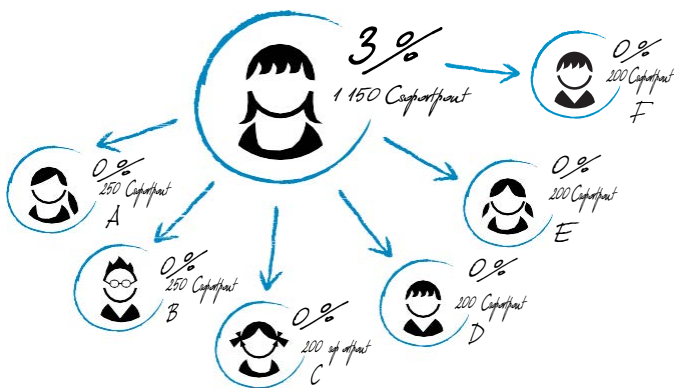
Figyeld meg, hogyha még

A hálózatokat úgy építjük, hogy mindenkinek lehetősége nyíljon egy stabil és eredményes üzlet kifejlesztésére. 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), hat ember van. Már vásároltak és gyűjtik a pontokat, de egyelőre csak 0%-os minősülési szinten állnak.



EREDMÉNYEK:

Személyes pontjaid:

100 pont

Csoportpontjaid:

1150 pont

Minősülési szinted:

3%



SZÁMÍTÁSI MÓDSZER:

A kereskedelmi engedményed és díjazásod a te és a csoportod által vásárolt FM WORLD termékek után járó pontokból származik:

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

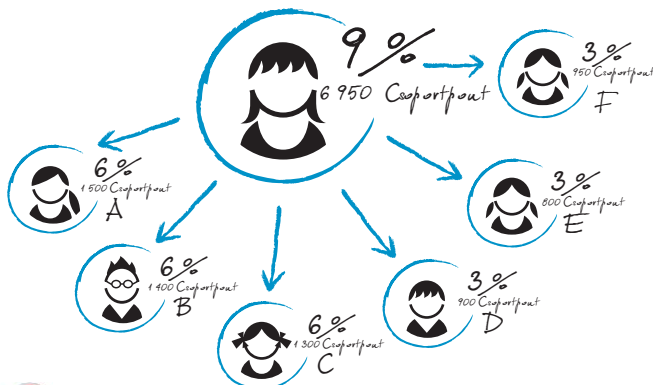
EXTRA JUTALOM 9%-ért: EGY TOVÁBBI SZÁM

Amikor először eléred a 9%-os minősülési szintet Fő számodon, jogosulttá válsz egy További Szám működtetésére.

Ezt a Számot a hálózatodon belül bárhol szponzorálhatod. Ezen Szám alapján új lábakat építhetsz ki (az első sorban szponzorálva azt), illetve arra is használhatod, hogy egy már meglévő lábat erősíts. Mindkét További Szám esetben lehetőség van plusz Kereskedelmi Kedvezményre és Díjazásra.

2. PÉLDA

A hálózatod forgalma 6950 pont.

**EREDMÉNYEK:**

Hat aktív láb a hálózatban:

1500 pont + 1400 pont + 1300 pont + 900 pont + 800 pont + 950 pont = 6850 pont
Személyes pontjaid: 100 pont

Összes Csoportpont: 6 950 pont. Minősülési szint: 9%

**SZÁMÍTÁS MÓDJA:**

A kereskedelmi kedvezményed és díjazásod a te és a csoportod által vásárolt FM WORLD termékek után járó pontokból származik:

Személyes pontjaid:	100 pont x 9% x 70	= 630 Ft
Üzleti Partner A:	1500 pont x (9%-6%) x 70	= 3150 Ft
Üzleti Partner B:	1400 pont x (9%-6%)	= 2940 Ft
Üzleti Partner C:	1300 pont x (9%-6%)	= 2730 Ft
Üzleti Partner D:	900 pont x (9%-3%)	= 3780 Ft
Üzleti Partner E:	800 pont x (9%-3%)	= 3360 Ft
Üzleti Partner F:	950 pont x (9%-3%)	= 3990 Ft

Összesen:

20 580 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 Teleszela 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
- Gondold át, kivel tudsz a legjobban együttműködni, próbáld találni annyi lelkiismeretes és keményen dolgozó embert, amennyit csak tudsz, olyat keress, aki tisztán látja céljait!
- Ne feledkezz meg vevőidről, akikből bármikor új üzleti Partnereket lehetnek!
- Szervezz rendszeres csoporttalálkozókat!



TIPP

Extra bónusz 15% után:

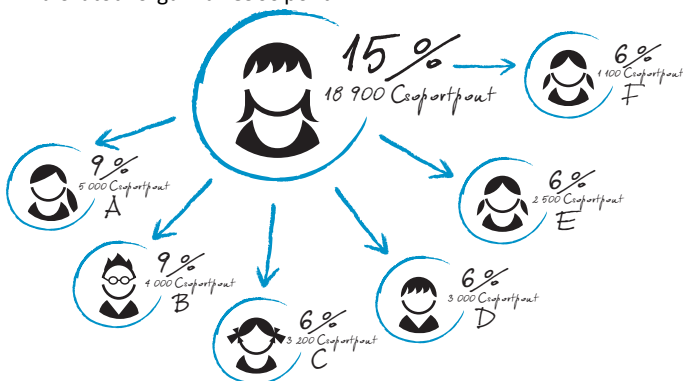
Egy további szám

Amikor először eléred Fő Számodon 15%-os minősülési szintet, jogosultságot szerzel arra, hogy egy további számon is dolgozhass!



3. PÉLDA

A hálózatod forgalma 18900 pont.



EREDMÉNYEK:

Hat aktív láb a hálózatban:

5000 pont + 4000 pont + 3200 pont + 3000 pont + 2500 pont + 1100 pont
Személyes pontjaid: 100 pont

Összes csoportpont: 18900 pont Minősülési szint: 15%



SZÁMÍTÁSI MÓDSZER:

A kereskedelmi kedvezményed és díjazásod a te és a csoportod által vásárolt FM WORLD termékek után járó pontokból származik

Személyes pontjaid:	100 pont x 15%	= 1 050 Ft
Üzleti Partner A:	5 000 pont x (15%-9%)	= 21 000 Ft
Üzleti Partner B:	4 000 pont x (15%-9%)	= 16 800 Ft
Üzleti Partner C:	3 200 pont x (15%-6%)	= 20 160 Ft
Üzleti Partner D:	3 000 pont x (15%-6%)	= 18 900 Ft
Üzleti Partner E:	2 500 pont x (15%-6%)	= 15 750 Ft
Üzleti Partner F:	1 100 pont x (15%-3%)	= 9 240 Ft

Összesen:

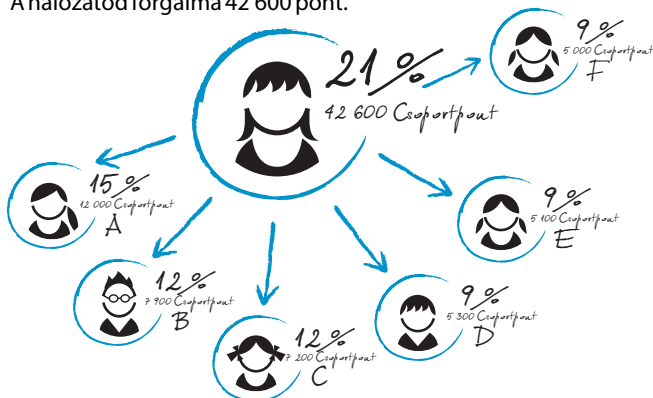
102 900 Ft

21%-os minősülési szintű hálózat modellje



4. PÉLDA

A hálózatod forgalma 42 600 pont.



EREDMÉNYEK:

Hat aktív láb a hálózatban:

12 000 pont + 7 900 pont + 7 200 pont + 5 300 pont + 5 100 pont + 5 000 pont

Személyes pontjaid: 100 pont

Összes csoportpont: 42 600 pont Minősülési szint: 21%



SZÁMÍTÁSI MÓDSZER:

A díjazásod a te és a csoportod által vásárolt FM GROUP termékek után járó pontokból származik.

Minimum vásárlás:	100 pont x 21%	= 1 470 Ft
Üzleti Partner A:	12 000 pont x (21%-15%)	= 50 400 Ft
Üzleti Partner B:	7 900 pont x (21%-12%)	= 49 770 Ft
Üzleti Partner C:	7 200 pont x (21%-12%)	= 45 360 Ft
Üzleti Partner D:	5 300 pont x (21%-9%)	= 44 520 Ft
Üzleti Partner E:	5 100 pont x (21%-9%)	= 42 840 Ft
Üzleti Partner F:	5 000 pont x (21%-9%)	= 42 000 Ft
Összesen:		276 360 Ft

TIPPEK



Egy jól működő csoportot szponzorálsz! Gratulálunk! A következő fokozat az FM WORLD-ben – az Orchidea Klub – már a küszöbön áll. Jegyezd meg mindent, amit eddig tanultál, hiszen kulcsfontosságú, hogy a csoportodban levő Üzleti Partnerekkel meg tud osztani a jó tapasztalatokat! 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 számítási módszer minden egyes Üzleti Partner részére ugyanúgy működik, tehát a hálózatodban levő emberek is fognak Kereskedelmi Engedményt és Díjazást 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. MarketingTerv -Alapelvek

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

Az FM 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 a jelzett minősülési szint eléréseért Fő Számodon
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)





TRANSPARENS 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 díjazások összeadódnak. Például: egy Amarant Orchidea a II. Marketing Terv alapján jogosult a Gyöngy és az Amarant Orchidea minősülési szintek utáni díjazásra, és az I. Marketing Terv utáni díjazásra is.

A díjazás fizetése minden hónapban garantált, feltéve, hogy legalább egy Üzleti Partner minősül az adott szintre. A díjazás jogosultsághoz az adott hónapban minimum **50 pont értékben** szükséges saját névre vásárolni.

A II. Marketing Tervből eredő díjazás 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
 <p data-bbox="143 708 236 762">Gyöngy Orchidea</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="297 587 740 676">● 30 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, ahol legalább egy Gyöngy Orchidea van <li data-bbox="297 719 488 743">● Maradék pontok <li data-bbox="297 786 908 876">● Az Arany Magnólia szintet elérő (de nem magasabb szintű) közvetlenül szponzorált Üzleti Partner személyes csoportpontjainak összege
 <p data-bbox="143 1118 236 1173">Amarant Orchidea</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="297 1023 925 1145">● 60 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte a Gyöngy Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalág-szabály mást mond) <li data-bbox="297 1189 925 1278">● 90 000 Jutalompont minden olyan oldalág után, amely elérte az Amarant, az Arany és a Gyémánt Orchidea vagy valamelyik Csillag szintet <li data-bbox="297 1321 958 1444">● 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 díjazást számolják. ● Az összes közvetlenül szponzorált Üzlet Partner összes személyes csoportpontja, aki elérte az Arany Magnólia minősülési szintet (de annál nem magasabbat)
 <p>Arany 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 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 díjazást 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.

- **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:
 - 1) Gyöngy Orchidea,
 - 2) Amaran Orchidea,
 - 3) AranyOrchidea,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 díjazást számolják.

- Az összes közvetlenül szponzorált Üzleti Partner összes személyes csoportpontja, aki elérte az Arany Magnólia minősülési szintet (de annál nem magasabbat)



Globális pontforgalom

Jegyzetek

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.

$A \text{ globális pontforgalom} \times X\% =$ a díjazás összege, amelyet minden 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.

$\frac{\text{Összegyűjtött pontjaid}}{\text{Az összes Orchidea által összegyűjtött pontok összege egy adott minősülési szinten}} = Y\%$

* 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 $2 \times Y\% = a \text{ Te díjazásod}$ fizetendő díjazás összege

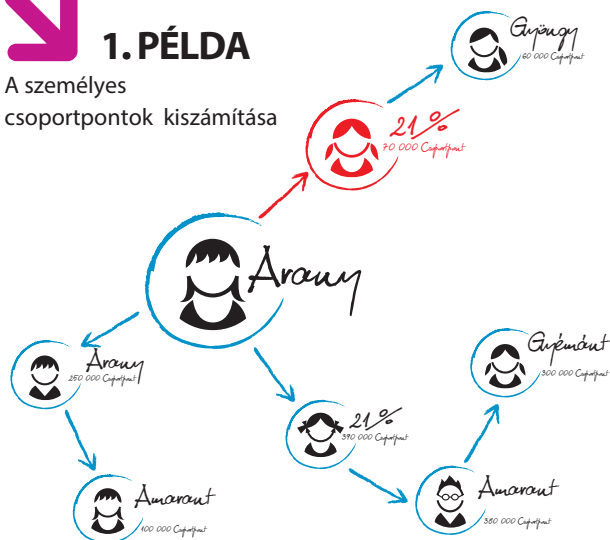
Ismerd meg az Oldalág-szabályt, és a személyes csoport-pontok számítási módját. Segíteni fog abban, hogy helyesen számold ki díjazásodat.

Személyes csoportpontok és az oldalág-szabály



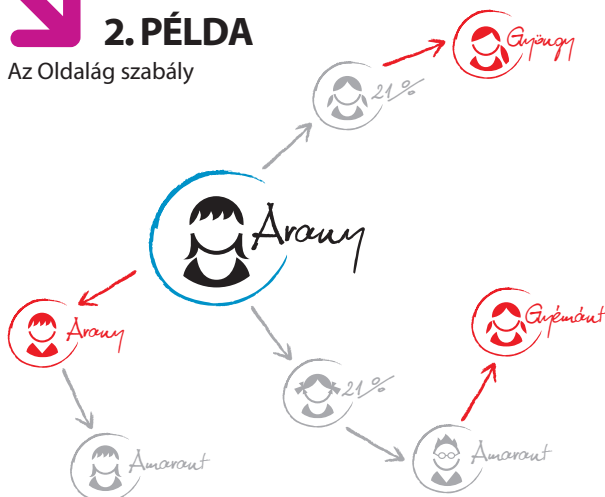
1. PÉLDA

A személyes csoportpontok kiszámítása



2. PÉLDA

Az Oldalág szabály



TIPPEK



Személyes csoportpontok

Elemzd az Arany Orchidea hálózatot. Figyeld meg a 21%-os minősítési szintű Üzleti Partnert, aki 70 000 pontot gyűjtött össze. Ha ki akarsz 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 minősítési szintet elért Üzleti Partnereket pirossal jelöltük. Az ő minősítési szintjük határozza meg, mennyi pontot tud gyűjteni a hálózatod.

📍 SZÁMÍTÁS:

- Nincs egy Orchidea sem a hálózatodban, ezért nem kapsz Jutalompontot a kalkuláció során.
- Maradék pontok: 42 100
- A 21%-os minősülési szintet elérő közvetlenül szponzorált Üzleti Partnerek Személyes csoportpontjai (40 000 pont – Üzleti Partner A)

Összegyűjtött pontok: 82 100 pont

📍 HOGYAN HATÁROZZUK MEG A GYÖNGY ORCHIDEA SZÁZALÉKOS RÉSZESÉDÉSÉT?

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

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

📍 HOGYAN SZÁMÍTJUK KI EGY GYÖNGY ORCHIDEA JUTALÉKÁT?

$$\text{A globális pontforgalom} \times 4\% \times \text{a százalékos részesedés} = \text{Gyöngy Orchidea díjazása}$$

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

$$\text{Saját vásárlás:} \quad 21\% \times 100 \times 70 = \dots\dots\dots$$

$$\text{Üzleti Partner B:} \quad (21\%-15\%) \times 15\,000 \text{ pont} \times 70 = \dots\dots\dots$$

$$\text{Üzleti Partner C:} \quad (21\%-12\%) \times 8000 \text{ pont} \times 70 = \dots\dots\dots$$

$$\text{Üzleti Partner D:} \quad (21\%-12\%) \times 8000 \text{ pont} \times 70 = \dots\dots\dots$$

$$\text{Üzleti Partner E:} \quad (21\%-9\%) \times 6000 \text{ pont} \times 70 = \dots\dots\dots$$

$$\text{Üzleti Partner F:} \quad (21\%-9\%) \times 5000 \text{ pont} \times 70 = \dots\dots\dots$$

Összesen:

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

Jegyzetek

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



Gyémánt Orchidea

– Díjazás számítása



TIPP

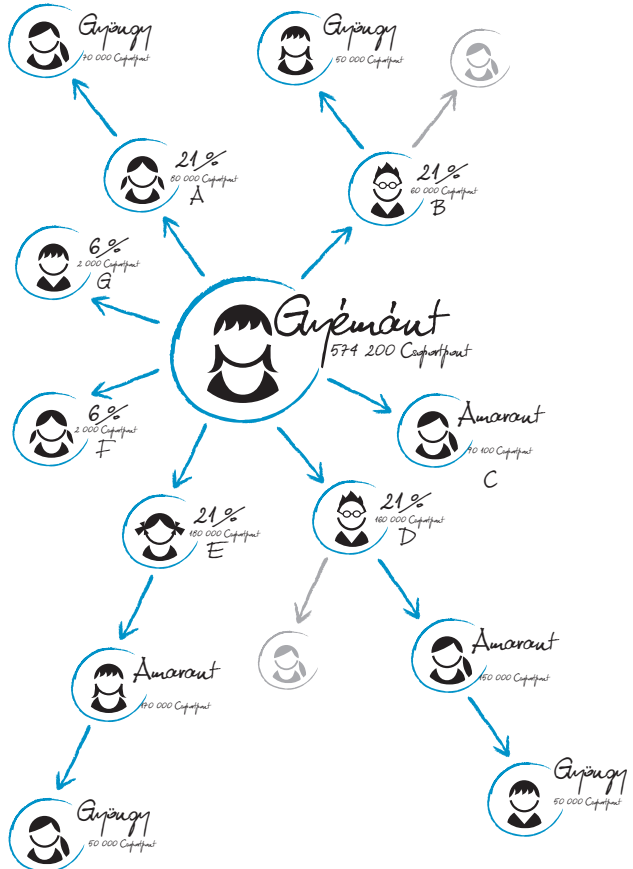
TUDDAD?

Az FM WORLD által 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 díjazás számításához szükséges minden szabály elsajátításához és ezek használatához vizsgál meg a következő számítási módot ezen a Gyémánt Orchidea szintű elképzelt hálazon:



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 Amaranth 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
Amaranth Orchideák: 310 100
Arany Orchideák: 0 (még nincs ilyen a csoportodban).
- A közvetlenül szponzorált azon Üzleti Partnerek után járó személyes csoportpontok, akik elérték az ARANY MAGNÓLIÁT, 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?

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

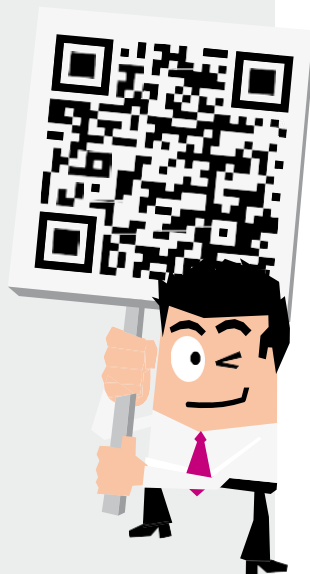
* Tehát a te százalékos részesedésed: $Y \times 100$

📍 HOGYAN SZÁMÍJTUK KI EGY GYÉMÁNT ORCHIDEA JUTALÉKÁT?

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

TIPP

Fontos, hogy a Gyöngy, az Amaranth 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 WORLD több mint tízéves fennállása alatt rohamosan fejlődött, amelynek során megteremtettük a cég image-ét, folyton bővítettük a termékkínálatot és növeltük 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 WORLD egyik prioritása az, hogy a vevők megbízzanak a partneri kapcsolatokban, hiszen a bizalom a legnagyobb elismerés, amelyben egy cég részesülhet.

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

Az FM WORLD 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.



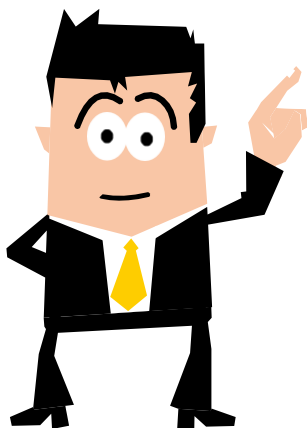
Artur Trawiński

III. MarketingTerv – Alapelvek

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

Az FM 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 díjazások 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 díjazásra.

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

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

Minősülési szint	Az összegyűjtött pontok kiszámításának szabályai a Csillagok számára
 <p>Jáspis 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 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 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) Amarant Orchidea,

	<p>3) AranyOrchidea, 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 díjazást 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
 <p>Ametiszt 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) ● 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) AranyOrchidea, 4) Gyémánt Orchidea, 5) Jáspis Csillag, <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> ● 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)

- **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:
 - 1) Gyöngy Orchidea,
 - 2) Amaran 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 díjazást 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

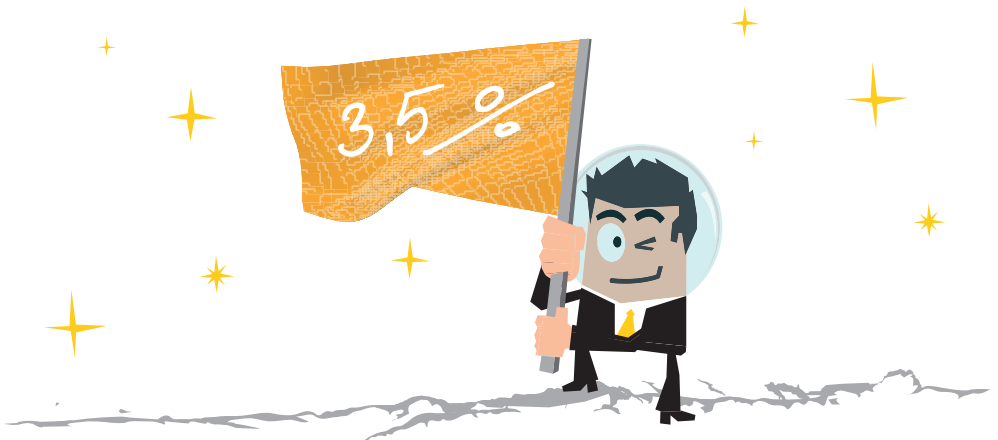
- **60 000**Jutalompont
Minden olyan vonal után, amely elérte a Gyöngy Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalági szabály mást mond)
- **90 000**Jutalompont
Minden olyan vonal után, amely elérte az Amarant Orchidea szintet, de nem magasabb szintű (kivéve, ha az oldalági szabály 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) Amarant 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 díjazást számolják

	<ul style="list-style-type: none"> ● Az Arany Magnólia szintet elérő (de nem magasabb szintű) közvetlenül szponzorált Üzleti Partner személyes csoportpontjainak összege ● A tartalékpontok beleszámítanak a kalkulációba
 <p>Ónix 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 Amaranth 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) Jászpis 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 díjazást 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.

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

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: $Y \times 100$

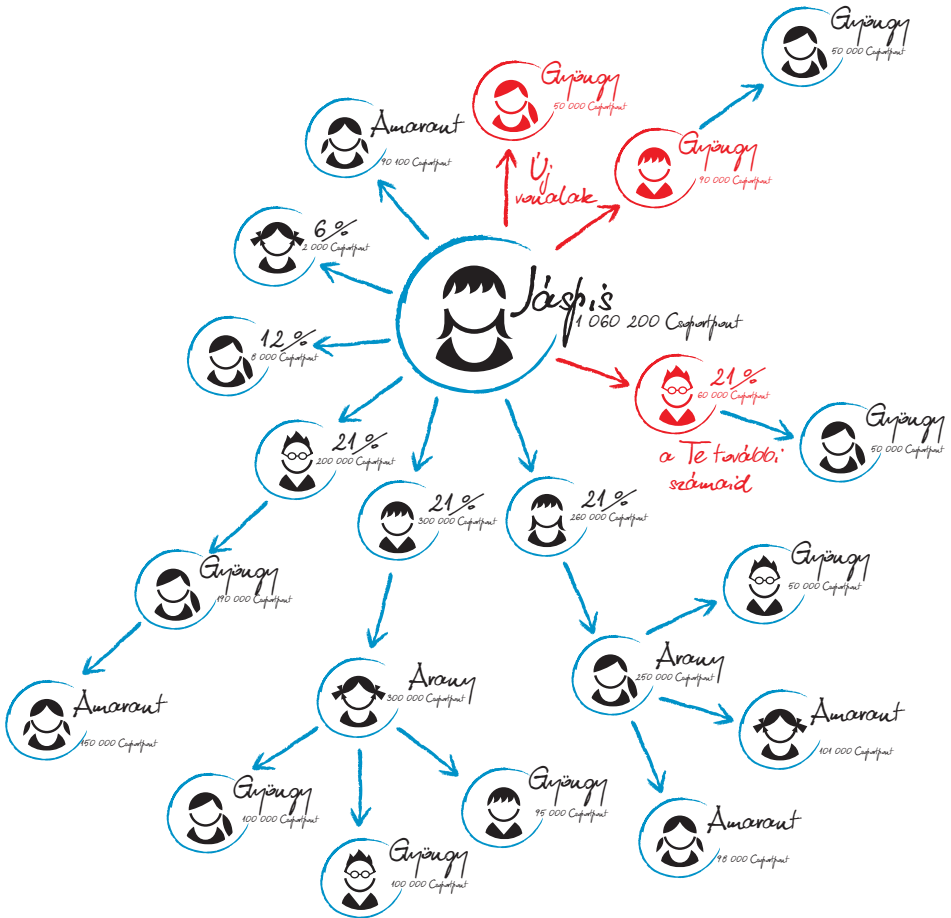
Az adott Csillag által elért százalékos részesedést fel kell szorozni az adott minősülési szinten található összes Csillag között szét- osztható pénzüsszeggel.

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

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

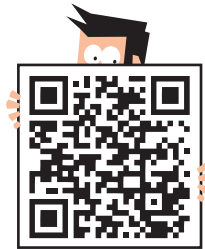
Gy. - Gyöngy, A. - Amarant, Ar. - Arany, Gyé. - Gyémánt, SzCs Személyes csoportpontok

FM GROUP Magyarország Kft.

hu.fmworld.com

E-mail:

info@fmgrouphungary.com



TÖLTSD LE A TERVET A TELEFONODRA

	Magyarország
© FM GROUP World	
www.fmgrouphungary.com	
2016. NOVEMBER	HU -----03