



План Маркетинга ISIF

Благодаря Маркетинг-Плану ISIF перед вами открываются неограниченные возможности, с помощью которых вы сможете повысить уровень своего Благосостояния и достичь значительных Успехов! В общей сложности Представители ISIF получают более 70% от объема продаж компании.

План, созданный руководством компании при активном участии Лидеров ISIF, разработан таким образом, чтобы по достоинству поощрить Представителей ISIF на различных уровнях Карьерного Плана.

Размер вознаграждения Представителя компании зависит от объема его собственных продаж и от объема потребления и продаж созданной им группы.

Стоит отметить, что вознаграждение в ISIF можно получить, лишь затрачивая время и силы на продвижение продуктов и услуг компании, а также на создание, обучение и мотивацию нижестоящих групп, в которую входят Представители компании.

Также мы хотим обратить ваше внимание на то, что термины «комиссионное вознаграждение», «лидерские бонусы» и пр. не должны являться свидетельством того, что между компанией и Независимыми Представителями установлены комиссионные или агентские отношения. Данные термины употребляются исключительно для удобства понимания Плана Маркетинга компании.

Далее мы шаг за шагом расскажем вам о различных уровнях Плана Маркетинга и Карьеры ISIF, о размере вознаграждения за оказанные услуги и проделанную работу.

1. Как стать Представителем ISIF

1.1. Для того чтобы стать Независимым Представителем ISIF, кандидату необходимо иметь рекомендацию от действующего Представителя ISIF, который несет ответственность за ознакомление кандидата с Договором Представителя, Этическим Кодексом Представителя, Планом Маркетинга, правилами заказа и использования продуктов и услуг компании.

1.2. При регистрации на сайте компании кандидат несет ответственность за правильность указанных данных. При необходимости компания вправе в любое время запросить копию паспорта или копию иных документов, подтверждающих личность потенциального Представителя.

1.3. В процессе регистрации потенциальный представитель должен согласиться со всеми пунктами Договора Представителя, Этического Кодекса и Плана Маркетинга ISIF.

1.4. Для того чтобы получить статус Независимого Представителя ISIF, кандидату необходимо лично оформить и оплатить заказ минимального объема продуктов или услуг, равный объему, позволяющему получить право на вознаграждение за период.

1.5. По окончании процедуры регистрации на сайте компании и оплаты заказа в минимальном объеме оказываемых услуг кандидат получает статус Независимого Представителя ISIF, позволяющий ему претендовать на вознаграждение за период.

2. Виды вознаграждений и бонусы

2.1. План маркетинга ISIF предусматривает следующие виды вознаграждений:

- Розничный доход от продажи услуг и продуктов ISIF клиентам.
- Ежемесячное комиссионное вознаграждение по базовому Плану Маркетинга.
- Ежемесячное комиссионное вознаграждение по лидерскому Плану Маркетинга.
- Ежемесячные лидерские бонусы.
- Ежегодные бонусы на путешествия с компанией ISIF.

2.2. Розничный доход. Независимые Представители ISIF имеют право приобретать продукты и услуги компании со скидкой в размере 25% от розничной стоимости для последующей продажи клиентам и получения розничного дохода.

2.3. Комиссионное вознаграждение по базовому Плану Маркетинга. Право на получение комиссионного вознаграждения по базовому Маркетинг-Плану имеют активные Представители ISIF, выполнившие личный минимальный объем оказываемых услуг, включая объем покупок личными клиентами, который на данный момент составляет 135 евро.

2.3.1. Размер комиссионного вознаграждения по базовому Плану Маркетинга зависит от размера группового объема по итогам периода. К групповому объему относится личный объем потребления и продаж, а также объем продаж и потребления нижестоящей группы Представителей ISIF.

2.3.2. Комиссионное вознаграждение по базовому Маркетинг-Плану рассчитывается по итогам периода – из созданного объема продаж и потребления нижестоящей группы.

2.3.3. На данный момент Представители ISIF имеют право на получение квалификационного статуса и комиссионного вознаграждения от объема продаж и потребления нижестоящей группы в течение периода по следующему базовому Плану Маркетинга:

Представитель – 6% (при групповом объеме от 135 евро).

Менеджер – 9% (при групповом объеме от 400 евро).

Старший Менеджер – 12% (при групповом объеме от 800 евро).

Директор – 15% (при групповом объеме от 1 600 евро).

Золотой Директор – 18% (при групповом объеме от 3 200 евро).

Бриллиантовый Директор – 21% (при групповом объеме от 4 800 евро).

2.3.4. Расчет комиссионного вознаграждения по базовому Плану Маркетинга производится на основе дисконтируемого принципа.

2.3.5. Выплата комиссионного вознаграждения по базовому Плану Маркетинга производится в соответствии с правилами Договора Представителя ISIF.

2.4. Комиссионное вознаграждение по лидерскому Плану Маркетинга. Право на получение комиссионного вознаграждения по лидерскому Маркетинг-Плану имеют активные Бриллиантовые Директора ISIF, у которых насчитывается от 5 и более активных Представителей в первом поколении.

2.4.1. Размер комиссионного вознаграждения по лидерскому Плану Маркетинга зависит от

количества Бриллиантовых Групп по итогам периода. К Бриллиантовой Группе относится группа, в которой вне зависимости от поколения есть хотя бы один Представитель в квалификации Бриллиантовый Директор. Нижестоящая группа, в которой находятся двое Бриллиантовых Директоров и более, относится к одной Бриллиантовой Группе.

2.4.2. Комиссионное вознаграждение по лидерскому Маркетинг-Плану рассчитывается по итогам периода из созданного объема продаж и потребления на различных уровнях нижестоящих Бриллиантовых Групп.

2.4.3. На данный момент Бриллиантовые Директора имеют право на получение либо открытие квалификационного статуса и комиссионного вознаграждения от объема продаж и потребления нижестоящих Бриллиантовых Групп в течение периода по следующему лидерскому Плану Маркетинга:

| | Поколения | I | II | III | IV | V | VI |
|----------------------------------|-----------|----|----|-----|----|----|----|
| Квалификационный статус | | | | | | | |
| Бриллиантовый Директор | | 3% | 3% | 3% | 3% | | |
| Бриллиантовый Директор II Карата | | 3% | 3% | 3% | 6% | 6% | |
| Бриллиантовый Директор IV Карата | | 3% | 3% | 3% | 6% | 6% | 6% |
| Бриллиантовый Директор VII Карат | | 4% | 4% | 4% | 7% | 7% | 7% |
| Бриллиантовый Директор X Карат | | 5% | 5% | 5% | 8% | 8% | 8% |

2.4.4. Условия, необходимые для выполнения или открытия квалификационных статусов для Бриллиантовых Директоров, имеющих право на вознаграждение по лидерскому Плану Маркетинга:

Бриллиантовый Директор – на данный момент групповой объем не менее 4 800 евро в течение периода и не менее 5 активных Представителей в первом поколении.

Бриллиантовый Директор II Карата – две нижестоящие Бриллиантовые Группы, и не менее 5 активных Представителей в первом поколении.

Бриллиантовый Директор IV Карата – четыре нижестоящие Бриллиантовые Группы и не менее 5 активных Представителей в первом поколении.

Бриллиантовый Директор VII Карат – семь нижестоящих Бриллиантовых Групп и не менее 5 активных Представителей в первом поколении.

Бриллиантовый Директор X Карат – десять нижестоящих Бриллиантовых Групп и не менее 5 активных Представителей в первом поколении.

2.4.5. Расчет комиссионного вознаграждения по лидерскому Плану Маркетинга производится с первого по шестое поколение Представителей ISIF в зависимости от квалификационного статуса Бриллиантового Директора.

2.4.6. С одной группы вознаграждение выплачивается либо по базовому, либо по лидерскому Плану Маркетинга.

2.4.7. Выплата комиссионного вознаграждения по лидерскому Плану Маркетинга производится в соответствии с правилами Договора Представителя ISIF.

2.5. Лидерские бонусы. Право на получение лидерских бонусов имеют Бриллиантовые Директора IV, VII и X Карат.

2.5.1. Размер лидерских бонусов зависит от квалификационного статуса по итогам периода.

2.5.2. Лидерские бонусы рассчитываются по итогам периода из созданного объема продаж и потребления нижестоящих Бриллиантовых групп, начиная с седьмого поколения и далее.

2.5.3. На данный момент Бриллиантовые Директора имеют право на получение лидерских бонусов от объема продаж и потребления нижестоящих Бриллиантовых Групп в течение периода по следующему Плану Маркетинга:

Квалификационный статус

Бриллиантовый Директор IV Карата – 3% с седьмого уровня и далее.

Бриллиантовый Директор VII Карат – 4% с седьмого уровня и далее.

Бриллиантовый Директор X Карат – 5% с седьмого уровня и далее.

2.5.4. Расчет лидерских бонусов производится на основе дисконтируемого принципа.

2.5.5. Выплата лидерских бонусов производится в соответствии с правилами Договора Представителя ISIF.

2.6. Бонусы на путешествия с компанией ISIF. Право на получение бонусов на путешествия имеют Бриллиантовые Директора, выполнившие условия конкурсов, ориентированных на поощрение Представителей компании, которые показали наилучшие результаты в развитии своего бизнеса.

2.6.1. Размер бонусов на путешествие зависит от квалификационного статуса и других условий объявленного конкурса.

2.6.2. Бонусы на путешествие рассчитываются по итогам периода, в течение которого проходит конкурс.

2.6.3. Бонусами можно оплатить только путешествие с ISIF.

3. Карьерный План ISIF

3.1. Карьерный План ISIF создан для того, чтобы поощрить и отметить работу Представителей ISIF. Каждый из Представителей ISIF имеет один из статусов, который показывает уровень успеха, достигнутого вместе с ISIF.

3.2. Карьерный План ISIF насчитывает следующие статусы:

- Представитель
- Менеджер
- Старший Менеджер
- Директор
- Золотой Директор
- Бриллиантовый Директор
- Бриллиантовый Директор II Карата

- Бриллиантовый Директор IV Карата
- Бриллиантовый Директор VII Карат
- Бриллиантовый Директор X Карат

3.3. Для выполнения статусов Представитель, Менеджер, Старший Менеджер, Директор, Золотой Директор, Бриллиантовый Директор требуется выполнение условий по Плану Маркетинга в течение одного периода.

3.4. Для выполнения статуса Бриллиантовый Директор II Карата требуется подтверждение статуса в течение двух месяцев подряд.

3.5. Для выполнения статуса Бриллиантовый Директор IV Карата требуется подтверждение статуса в течение трех месяцев подряд.

3.6. Для выполнения статуса Бриллиантовый Директор IV Карат требуется подтверждение статуса в течение четырех месяцев подряд.

3.7. Для выполнения статуса Бриллиантовый Директор X Карат требуется подтверждение статуса в течение пяти месяцев подряд.

3.8. Открывая или подтверждая более высокий статус Карьерного Плана ISIF, Представитель получает право на более щедрое вознаграждение по Плану Маркетинга компании.

3.9. Представители в статусах Менеджер, Старший Менеджер, Директор и Золотой Директор отмечаются Специальными Дипломами от компании, которые вручаются Бриллиантовыми Директорами на Региональных Событиях.

3.9.1. Представители в данных квалификациях приглашаются на специальное обучение от Лидеров компании.

3.9.2. Списки Представителей, закрывших новые квалификации в ISIF, публикуются на страницах официальных бюллетеней ISIF.

3.10. Представители в статусах Бриллиантовый Директор, Бриллиантовый Директор II Карата, Бриллиантовый Директор IV Карата, Бриллиантовый Директор VII Карат и Бриллиантовый Директор X Карат отмечаются Специальными Дипломами от компании, которые вручаются Бриллиантовыми Директорами в высоких квалификационных статусах и Представителями компании.

3.10.1. Бриллиантовые Директора всех статусов приглашаются на специальное обучение от Лидеров компании и самой компании.

3.10.2. Бриллиантовые Директора всех статусов приглашаются на специальные интернет-конференции от Лидеров компании и самой компании.

3.10.3. Списки новых Бриллиантовых Директоров всех статусов публикуются на страницах официальных бюллетеней ISIF.

3.10.4. Бриллиантовые Директора, Бриллиантовые Директора II и IV Карата отмечаются специальными знаками отличия от компании.

3.10.5. Бриллиантовые Директора IV Карат отмечаются специальными знаками отличия от компании, сделанными из серебра.

3.10.6. Бриллиантовые Директора X Карат отмечаются специальными знаками отличия от

компании, украшенными бриллиантами и сделанными из высокопробного золота.

3.10.7. Бриллиантовые Директора всех статусов имеют возможность ежегодно путешествовать вместе с ISIF, выполняя условия специальных конкурсов от ISIF.

3.10.8. Бриллиантовые Директора в квалификациях IV, VII и X Карат имеют возможность развития своего ораторского мастерства, принимая участие в проведении Международных Событий ISIF.

4. Компрессия

4.1. Представитель ISIF, который в течение 6 (шести) месяцев подряд не выполнял личный минимальный объем предоставляемых услуг, получает статус Пассивный и лишается права на получение вознаграждения от оборота нижестоящей группы.

4.2. Нижестоящая группа Пассивного Представителя на 7-й (седьмой) месяц переходит в первое поколение первому вышестоящему спонсору.

4.3. Пассивный Представитель не теряет статуса Представитель ISIF до подачи соответствующего заявления и не лишается возможности сотрудничества с компанией, а при возобновлении своей деятельности получает все права Независимого Представителя ISIF, за исключением прав на получение вознаграждения с группы, которая перешла к вышестоящему спонсору.

5. Прекращение деятельности и/или смена спонсора

5.1. Представитель имеет право прекратить сотрудничество с компанией. Для этого Представителю необходимо по почте или через «Обратную связь» уведомить компанию о желании прекратить сотрудничество с ISIF.

5.2. Представитель имеет право возобновить сотрудничество с компанией, но не ранее 6 (шести) месяцев с момента прекращения сотрудничества.

5.3. Представитель ISIF имеет право сменить своего спонсора. Для этого Представителю необходимо по почте или через «Обратную связь» уведомить компанию о желании прекратить сотрудничество с ISIF для последующей смены спонсора.

5.4. Представитель может подать повторное заявление на получение статуса Представителя ISIF и участвовать в деятельности другого спонсора, но не ранее чем через 6 (шесть) месяцев после прекращения сотрудничества.

Примеры использования некоторых возможностей Представителей ISIF

Ниже мы на примерах продемонстрируем вам, как вы можете использовать План Маркетинга ISIF для получения вознаграждений от компании.

Розничный доход

Представитель имеет право приобретать продукты и услуги ISIF со скидкой в 25%. При этом

клиентам компании данная скидка не предоставляется.

Представитель может получить мгновенный доход, помогая клиенту начать использование продуктов или услуг ISIF.

Пример:

Стоимость месячного обучения для клиентов компании в Школе ISIF составляет 90 евро.

Стоимость месячного обучения для Представителей компании в Школе ISIF составляет 67,5 евро.

При оплате месячного обучения клиентом Представитель получает доход в размере 22,5 евро = 90 евро – 67,5 евро.

Комиссионное вознаграждение по базовому Плану Маркетинга

Представитель имеет право на получение комиссионного вознаграждения от объема потребления и продаж своей группы.

Представитель может получить доход по окончании периода по базовому Маркетинг-Плану, помогая Представителям своей группы в создании и увеличении объема услуг и продуктов ISIF.

Пример:

Первая нижестоящая группа Представителя в течение периода создала объем в 135 евро.

Вторая нижестоящая группа Представителя в течение периода создала объем в 405 евро.

Третья нижестоящая группа Представителя в течение периода создала объем в 810 евро.

Четвертая нижестоящая группа Представителя в течение периода создала объем в 1620 евро.

Пятая нижестоящая группа Представителя в течение периода создала объем в 3240 евро.

Шестая нижестоящая группа Представителя в течение периода создала объем в 4860 евро.

Представитель выполнил минимальный объем услуг и продуктов компании и получил право на получение вознаграждения.

Групповой объем Представителя, за исключением личного объема, составил 11070 евро, что позволило Представителю получить статус Бриллиантовый Директор и право на дисконтируемое вознаграждение в 21%.

Благодаря этому Представитель получит:

28,35 евро = 21% x 135 евро с личного* оборота Лидера первой группы.
0 евро с группового оборота лидера первой группы.

28,35 евро = 21% x 135 евро с личного* оборота Лидера второй группы.
32,40 евро = 12% x 270 евро с группового оборота лидера второй группы.

28,35 евро = 21% x 135 евро с личного* оборота Лидера третьей группы.
60,75 евро = 9% x 675 евро с группового оборота лидера третьей группы.

28,35 евро = 21% x 135 евро с личного* оборота Лидера четвертой группы.
89,10 евро = 6% x 1485 евро с группового оборота лидера четвертой группы.

28,35 евро = 21% x 135 евро с личного* оборота Лидера пятой группы.
93,15 евро = 3% x 3105 евро с группового оборота Лидера пятой группы.

0 евро с личного оборота Лидера шестой группы.
0 евро с группового оборота Лидера шестой группы.

Итого: 417,15 евро

* В данном примере берется в расчет минимальный личный объем услуг и продуктов компании, который потребил или создал лидер группы.

Комиссионное вознаграждение по лидерскому Плану Маркетинга

Бриллиантовый Директор имеет право на получение комиссионного вознаграждения от объема потребления и продаж своих Бриллиантовых Групп.

Представитель может получить доход по окончании периода по лидерскому Маркетинг-Плану, помогая Бриллиантовым Директорам своей группы в создании и увеличении объема услуг и продуктов ISIF.

Пример:

Бриллиантовый Директор создал 2 (две) Бриллиантовые Группы, имел 5 (пять) активных Представителей в первом поколении и по окончании периода получил квалификационный статус Бриллиантовый Директор II Карата.

От оборота нижестоящих Бриллиантовых Групп Бриллиантовый Директор II Карата получит:

| Поколения | Объем | % | Доход |
|-----------|-------|---|-------------|
| I. | 405 | 3 | 12,50 евро |
| II. | 675 | 3 | 20,25 евро |
| III. | 1485 | 3 | 44,55 евро |
| IV. | 4455 | 6 | 267,30 евро |
| V. | 2970 | 6 | 178,20 евро |
| VI. | 675 | 0 | 0 евро |
| VII. | 135 | 0 | 0 евро |
| Итого: | | | 522,80 евро |