

Plan Marketingowy Klubu MANIROUGE

1. POSTANOWIENIA OGÓLNE:

1.1. Plan marketingowy Klubu MANIROUGE opiera się na planie generacyjnym do 6-tej generacji.

1.2. **Ambasador** – osoba fizyczna posiadająca pełną zdolność do czynności prawnych, osoba prawna posiadająca zdolność prawną – która stała się Członkiem Klubu MANIROUGE.

1.3. **Aktywny Ambasador** – Członek Klubu, który w danym miesiącu rozliczeniowym dokonał kwalifikacji miesięcznej.

1.4. **Bonus dla aktywnych** – premia miesięczna dla Ambasadorów spełniających dodatkowe warunki w danym miesiącu rozliczeniowym.

1.5. **Bonus dla aktywnych VIP** – premia miesięczna dla Ambasadorów spełniających dodatkowe warunki w danym miesiącu rozliczeniowym oraz którzy osiągnęli w danym okresie rozliczeniowym odpowiednie rangi w planie marketingowym.

1.6. **Kwalifikacja miesięczna** – suma zamówień złożonych i opłaconych przez Ambasadora pomiędzy pierwszym, a ostatnim dniem danego miesiąca rozliczeniowego, których wartość wynosi minimum 40 punktów.

1.7. **Linia sponsorowania** – fizyczne rozmieszczenie punktów menadżerskich wskazujące który z Ambasadorów doprowadził do rejestracji kolejnego Ambasadora.

1.8. **Marża detaliczna** – różnica pomiędzy ceną klubową a ceną katalogową.

1.9. **Miesiąc rozliczeniowy** – miesiąc kalendarzowy.

1.10. **Obrót miesięczny** – suma punktów sprzedanych produktów oferowanych przez MANIROUGE, które to produkty zostały zakupione i opłacone pomiędzy pierwszym, a ostatnim dniem danego miesiąca rozliczeniowego.

1.11. **Punkt menadżerski** – fizyczne miejsce wpisania Ambasadora w systemie rozliczeniowym.

1.12. **Reflink** – indywidualny adres internetowy Ambasadora, umożliwiający jego identyfikację

1.13. **Struktura** – fizyczne rozmieszczenie punktów menadżerskich wraz z ich powiązaniem między Ambasadorami które jest podstawą do wyliczenia rozliczenia pomiędzy MANIROUGE a Ambasadorem.

1.14. **Premia generacyjna** – premia wynikająca z zakupu produktów przez Ambasadorów w strukturze Członka Klubu

1.15. **Premia Dyrektorska** – premia wynikająca z zakupów produktów przez Ambasadorów w strukturze Członka Klubu, wypłacana tym, którzy osiągnęli w danym okresie rozliczeniowym odpowiednie rangi w planie marketingowym.

1.16. **Wartość punktowa** – wartość umowna każdego produktu podawana na stronie internetowej MANIROUGE, pozwalająca określić wysokość premii.

2. Wynagrodzenie:

- 2.1. Ambasador otrzymuje w postaci marży za sprzedaż produktów MANIROUGE.
- 2.2. Ambasador otrzymuje w postaci premii generacyjnej od obrotu swojej struktury.
- 2.3. Ambasador otrzymuje w postaci premii dyrektorskiej od obrotu swojej struktury.
- 2.4. Ambasador otrzymuje bonus dla aktywnych od obrotu światowego MANIROUGE.
- 2.5. Ambasador otrzymuje bonus dla aktywnych VIP od obrotu światowego MANIROUGE.

3. Rangi w planie marketingowym:

- 3.1. **Ambasador** – to pełnoletnia osoba fizyczna, która przystąpiła do Klubu MANIROUGE. Członek Klubu aktywnie rozbudowuje sieć oraz pomaga nowym Członkom Klubu w swojej strukturze.
- 3.2. **Lider** – aktywny Członek Klubu, którego struktura dokonała w danym miesiącu obrotu w wysokości minimum 480 punktów przy czym w jednej bezpośredniej linii sponsorowania może być zaliczone do warunku awansu na pozycję jedynie 240 punktów.
- 3.3. **Junior Manager** – aktywny Członek Klubu, którego struktura dokonała w danym miesiącu obrotu w wysokości minimum 1560 punktów przy czym w jednej bezpośredniej linii sponsorowania może być zaliczone do warunku awansu na pozycję jedynie 780 punktów.
- 3.4. **Manager** – aktywny Członek Klubu, którego struktura dokonała w danym miesiącu obrotu w wysokości minimum 4800 punktów przy czym w jednej bezpośredniej linii sponsorowania może być zaliczone do warunku awansu na pozycję jedynie 2400 punktów.
- 3.5. **Dyrektor Regionu** – aktywny Członek Klubu, którego struktura dokonała w danym miesiącu obrotu w wysokości minimum 15000 punktów przy czym w jednej bezpośredniej linii sponsorowania może być zaliczone do warunku awansu na pozycję jedynie 7260 punktów.
- 3.6. **Dyrektor Krajowy** – aktywny Członek Klubu, którego struktura dokonała w danym miesiącu obrotu w wysokości minimum 50000 punktów przy czym w jednej bezpośredniej linii sponsorowania może być zaliczone do warunku awansu na pozycję jedynie 14520 punktów.
- 3.7. **Dyrektor Międzynarodowy** - aktywny Członek Klubu, którego struktura dokonała w danym miesiącu obrotu w wysokości minimum 200000 punktów przy czym w jednej bezpośredniej linii sponsorowania może być zaliczone do warunku awansu na pozycję jedynie 50000 punktów.

3.8. Raz zakwalifikowana ranga w planie marketingowym jest stała.

4. Warunki przystąpienia do klubu MANIROUGE:

4.1. Jednorazowy zakup pakietu startowego MANIROUGE.

5. Budowa organizacji:

5.1. Każdy nowy Ambasador przystępujący do klubu MANIROUGE wpisywany jest w kolejny punkt menadżerski w pierwszej generacji organizacji Ambasadora lub wybranego przez Ambasadora zgodnie z 5.2.

5.2. Ambasador ma prawo do wskazania pod jaki punkt menadżerski będą wpisywane bezpośrednio rejestrowane osoby.

6. Zasady wypłacania prowizji za sprzedaż przez stronę:

6.1. Ambasador powinien stosować sugerowane ceny detaliczne.

6.2. W przypadku zakupu przez klienta Ambasadora produktów MANIROUGE poprzez sklep internetowy MANIROUGE, różnica pomiędzy ceną katalogową netto a ceną klubową netto jest doliczana do premii Ambasadora.

6.3. Prowizja za sprzedaż poprzez sklep internetowy MANIROUGE jest otrzymywana po osiągnięciu kwalifikacji miesięcznej.

6.4. Zakupy dokonane przez Replinka Ambasadora, są traktowane jako jego zakupy własne i są doliczane do osiągnięcia kwalifikacji miesięcznej.

7. Zasady wypłacania premii generacyjnej

7.1. Ambasador musi w danym miesiącu dokonać kwalifikacji miesięcznej.

7.2. Ambasador otrzymuje 14% wartości punktowej od zakupu produktów MANIROUGE przez ambasadorów w swojej organizacji do 6-tej generacji kwalifikowanej.

7.3. W przypadku, kiedy jakiś punkt menadżerski w organizacji Ambasadora nie spełnia wymogu 7.1 następuje kompresja generacji.

8. Zasady wypłacania premii dyrektorskiej

8.1. Ambasador musi w danym miesiącu dokonać kwalifikacji miesięcznej oraz jego struktura musi spełnić warunki awansu na daną rangę .

8.2. Dyrektor regionu otrzymuje 2% wartości punktowej od zakupu produktów MANIROUGE przez Ambasadorów w swojej organizacji od generacji 7dmej do ostatniej generacji w swojej organizacji, przy czym jeśli na linii sponsorowania jakkolwiek Ambasador spełni warunki otrzymania premii dyrektorskiej, dyrektor regionu z tej linii sponsorowania otrzyma premię tylko z generacji powyżej.

8.3. Dyrektor krajowy otrzymuje 3% wartości punktowej od zakupu produktów MANIROUGE przez ambasadorów w swojej organizacji od generacji 7dmej do ostatniej generacji w swojej organizacji, przy czym jeśli na linii sponsorowania jakkolwiek Ambasador spełni warunki otrzymania premii dyrektorskiej o której mowa w 8.2, dyrektor krajowy otrzyma różnicę w wysokości premii, a jeśli jakkolwiek ambasador osiągnie tą samą pozycję, z tej linii sponsorowania otrzyma premię tylko z generacji powyżej.

8.4. Dyrektor międzynarodowy otrzymuje 4% wartości punktowej od zakupu produktów MANIROUGE przez ambasadorów w swojej organizacji od generacji 7dmej do ostatniej generacji w swojej strukturze, przy czym jeśli na linii sponsorowania jakkolwiek ambasador spełni warunki otrzymania premii dyrektorskiej o której mowa w 8.2 lub 8.3, dyrektor międzynarodowy otrzyma różnicę w wysokości premii, a jeśli jakkolwiek ambasador osiągnie tą samą pozycję, z tej linii sponsorowania otrzyma premię tylko z generacji powyżej.

9. Zasady wypłacania Bonusu dla aktywnych

9.1. Ambasador, który zarejestrował z własnego polecenia trzech nowych ambasadorów w danym miesiącu rozliczeniowym oraz dokonał własnego zakupu produktów MANIROUGE o wartości punktowej 190 jest uprawniony do odbioru bonusu dla aktywnych.

PRZYKŁAD: 3 nowo zaproszone osoby dają Ci 150 pkt + 40 pkt kwalifikacji miesięcznej.

9.2. Bonus dla aktywnych wynosi 10% wartości punktowej Globalnego obrotu MANIROUGE.

9.3. Bonus dla aktywnych jest dzielony na równe części pomiędzy Ambasadorów spełniających warunek opisany w pkt. 9.1

9.4. Ambasador spełniający wielokrotność warunku opisanego w pkt. 9.1 otrzyma wielokrotność części bonusu, o której mowa w pkt. 9.3

10. Zasady wypłacania Bonusu dla aktywnych VIP

10.1. Ambasador, który osiągnął w danym miesiącu rozliczeniowym minimum pozycję Managera MANIROUGE oraz zarejestrował z własnego polecenia trzech nowych Ambasadorów w danym miesiącu rozliczeniowym oraz dokonał własnego zakupu produktów MANIROUGE o wartości punktowej 190 jest uprawniony do odbioru bonusu dla aktywnych VIP.

PRZYKŁAD: 3 nowo zaproszone osoby dają Ci 150 pkt + 40 pkt kwalifikacji miesięcznej.

10.2. Bonus dla aktywnych VIP wynosi 2% wartości punktowej Globalnego obrotu MANIROUGE

10.3. Bonus dla aktywnych jest dzielony na równe części pomiędzy Ambasadorów spełniających warunek opisany w pkt. 10.1

10.4. Ambasador spełniający wielokrotność warunku opisanego w pkt. 10.1 otrzyma wielokrotność części bonusu, o której mowa w pkt. 10.3.

11. Zasady wypłacania wszystkich premii:

11.1 Każdy Ambasador jest zobowiązany do zakupu kwalifikacji osobistej raz na 12 miesięcy, żeby być Członkiem Klubu MANIROUGE.

11.2. Przelicznik punktowy wynosi 1 punkt PLN = 1 z netto.

11.3. Przelicznik punktowy wynosi 1 punkt USD = 0,3 USD netto.

11.4. Przelicznik punktowy wynosi 1 punkt EURO = 0,25 EURO netto.

11.5. Przelicznik punktowy wynosi 1 punkt GBP = 0,20 GBP netto.

11.6. Wynagrodzenie obliczane jest na podstawie wartości punktowych produktów.