



MARKETINGOVÝ PLÁN

váš sprievodca na ceste k úspechu 2016



VITAJTE V NAŠICH KLUBOCH



MAGNOLII



ORCHIDEÍ



HVIEZD

Obsah

Kľúč k úspechu	03
Priamy predaj a sieťový marketing	04
Vy a MLM, vy a FM WORLD	05
O Marketingovom pláne	06
Úrovne efektivity a pravidiel kvalifikácie	07
Vaša cesta k úspechu	10
I. Marketingový plán	13
II. Marketingový plán	18
III. Marketingový plán	31
Cvičenie	40
Skôr ako začnete pracovať – slovník	42

Kľúč k úspechu

V FM WORLD veríme, že práca môže byť potešením, a to takým, s ktorým sa môžeme deliť s ostatnými. Čím viac sa oň delíme, tým viac späť dostávame. Preto sa zásady, podľa ktorých funguje naša firma, zakladajú na systéme sieťového marketingu. Teraz chceme zdieľať tieto zásady s vami.

Materiál, ktorý máte teraz pred sebou, je podrobne prepracovaná cesta kariéry v FM WORLD.

Detailne sme v ňom predstavili Úrovne efektivity spolu s ukázkovými výpočtami. Naš Marketingový plán bol spracovaný s predstavou dlhodobej spolupráce. Je viacstupňový a prepracovaný, vďaka čomu výborne motivuje k stabilnej práci. Vytvára možnosti dosiahnutia uspokojujúcich príjmov už od prvých mesiacov činnosti. Odmeňuje nielen za predajné výsledky, ale tiež za profesionálne riadenie Predajných skupín.

Zoznámte sa so všetkými možnosťami a vyberte si pre seba najoptimálnejšiu variantu.

V prípade otázok alebo pochybností môžete vždy využiť podporu nášho Predajného oddelenia a spoločne s trénerom vypracovať profesionálny plán činnosti.

Prajem vám veľa úspechov,



Artur Trawiński

Pomôžte nám pomáhať druhým!

GOLDEN TULIP
NADÁCIA

www.golden-tulip.com



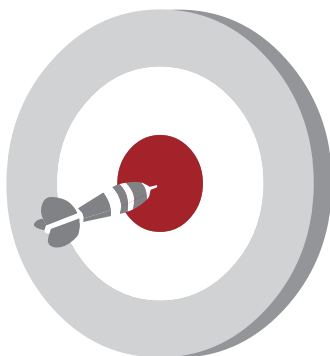
Priamy predaj a viacúrovňový marketing

Stalo sa vám niekedy, že ste známemu odporučili dobrú reštauráciu, osvedčeného holiča alebo automobilového mechanika? Nehovorte svojim príbuzným, kde sa v okolí predáva najčerstvejšia zelenina a ovocie?

Pri spolupráci s FM WORLD získavate prístup k tým najkvalitnejším výrobkom zo skupiny FMCG, teda napr. ku kozmetike alebo k drogistickému tovaru, ktorých nákup môžete odporúčať ostatným.

MLM tak možno najjednoduchšie definovať ako využívanie výhod z nákupu svojich obľúbených výrobkov. Toto ale nie je všetko. Odporúčaním a vzdelávaním nových Obchodných partnerov budujete svoje Štruktúry. Ak ich budete dobre viesť, môžete dosiahnuť veľmi dobré príjmy.

MLM spája prednosti práce v reklamnej a pracovnej agentúre, vlastného obchodu a školiacej firmy. Pri využití všetkých týchto možností pred sebou máte perspektívu dosiahnutia značného príjmu. Dokonca i pri výbere len niektorých variant, napr. predaja a reklamy, si môžete mesačne zarobiť čiastky, ktoré významne podporia váš domáci rozpočet.



Vy a MLM, vy a FM WORLD

Pri spolupráci s FM WORLD môžete využívať výhody mnohých kanálov. Ako Obchodný partner získate zľavu na nákup Produktov FM WORLD – môžete ich nakupovať za Partnerské ceny.

Okrem toho môžete vytvoriť:

- priamy zisk z predaja Produktov (rozdiel medzi cenou, za ktorú kupujete Produkt od FM WORLD Distribution a cenou, za ktorú predávate tento Produkt zákazníkom, zostáva vo vašej peňaženke),
- Zľavu alebo Odmenu za vaše osobné nákupy a nákupy vami odporúčených osôb (I. Marketingový plán),
- Odmenu z II. a III. Marketingového plánu, zaručujúcu podiel na Globálnom obrate firmy.

FM WORLD vám poskytuje nevyhnutné nástroje k vybudovaniu vlastného podnikania, vďaka čomu:

- minimalizujete náklady na činnosť (nemusíte kupovať veľké zásoby tovaru ani investovať do skladovania Produktov),
- získavate od nás marketingovú a školiacu podporu (vypracovávame profesionálne Katalógy produktov, letáky, informačné materiály, prezentácie),
- máte prístup k profesionálnemu informačnému systému, ktorý vám umožní efektívne riadenie vami vytvorenej Predajnej skupiny,
- získate podporu od nášho Call-centra,
- môžete pôsobiť doma i v zahraničí.

Nemôžeme vám však zaručiť zisky, pokiaľ ich sami nevytvoríte. Neposkytujeme Odmenu alebo Zľavu za samotný vstup do Klubu FM WORLD ani za samotné sponzorovanie nových osôb. Pamätajte, že MLM je podnikanie, založené na predaji a výška Odmeny alebo Zľavy závisí okrem iného na dosiahnutom Bodovom obrate.

Všimnite si, že Obchodní partneri spolupracujú so spoločnosťou na základe zásad stanovených v Zmluve, Poriadku, Marketingovom pláne a Etickom kódexe, a preto by ste nemali nikomu predkladať materiály, ktoré nie sú firmou vydané alebo schválené. Nenastavujte odlišné pravidlá spolupráce.

O Marketingovom pláne



TIPY

Navštívte našu internetovú stránku distribution.fmworld.com



Prihláste sa k svojmu účtu. Uvidíte, že všetko za vás vypočítava náš systém, zatiaľ čo vy môžete sledovať svoje Bodové obraty, veľkosť Štruktúry a výšku Odmeny alebo Zliavy. Využite online simulátor, analyzujte Štruktúru a overte si, čo všetko môžete získať.

Poznámky

Marketingový plán sa skladá z troch častí: I. Marketingového plánu - Klubu Magnólií, II. Marketingového plánu - Klubu Orchideí a III. Marketingového plánu - Klubu Hviezd.

➤ **I. Marketingový plán** vymedzuje pravidlá výpočtu Odmeny a Zliavy, udeľovaných Obchodnému partnerovi za Osobné body a Body všetkých Obchodných partnerov, ktorí patria do jeho štruktúry.

➤ **II. Marketingový plán** predstavuje logické pokračovanie I. Marketingového plánu. Popisuje pravidlá a spôsoby výpočtu Odmien pre Sponzorov, ktorí vytvárajú alebo riadia efektívne Predajné skupiny.

➤ **III. Marketingový plán** je založený na efektivite II. Marketingového plánu; určuje pravidlá kvalifikácie a spôsoby výpočtu Odmien Sponzorov, riadiacich početné stabilné Skupiny, v ktorých Lídri dosiahli Úrovne z II. Marketingového plánu.

Marketingový plán je rovnako základom k stanovovaniu predpokladov motivačných programov a kvalifikácií pre niektorá školenia.

Skôr ako začnete pracovať, zoznámte sa s podrobnými pravidlami výpočtu výšky Zliav alebo Odmien, ktoré sú opísané na nasledujúcich stránkach.

Úrovne efektivity a pravidlá kvalifikácie

Za nákup vybraných Produktov FM WORLD získavate **Body**. Pokiaľ Produkty nakupujú rovnako osoby z vašej Štruktúry, Body získavajú ako oni, tak i vy.

Každý Mesiac vás vami nazberaný počet **Skupinových bodov** kvalifikuje na danú **Úroveň efektivity: od 0% do 21%**. Pamätajte si, že Body sa zberajú v jednotlivých Mesiacoch, tj. že sa obraty z rôznych Mesiacov nesčítajú.



I. MARKETINGOVÝ PLÁN

Zistite, aký počet bodov vás kvalifikuje na danú Úroveň efektivity!

Úroveň	Počet Skupinových	Názov
3%	300 - 1 199,99	Magnólia
6%	1 200 - 3 599,99	
9%	3 600 - 7 199,99	
12%	7 200 - 11 999,99	Strieborná magnólia
15%	12 000 - 20 399,99	
18%	20 400 - 29 999,99	
21%	od 30 000 viac	Zlatá magnólia



II. MARKETINGOVÝ PLÁN

Body nazberané za obrat Štruktúry v I. Marketingovom pláne, sú rovnako základom pre kvalifikáciu na danú Úroveň efektivity v II. Marketingovom pláne - Klube Orchideí. Pozrite sa na nasledujúce ukážky štruktúr.

Úroveň efektivity	Minimálne podmienky pre kvalifikáciu
Perlová orchidea 21% 15% 12% 9% 6% 3% min. 20 000 bodov	Vediete minimálne jednu Vetvu na Úrovni efektivity aspoň 21% a súčet Bodov zostávajúcich Vetiev v Štruktúre a Osobných bodov je najmenej 20 000.
Amarantová orchidea 12% 21% 21% 21% 15% 9%	Priamo vediete najmenej tri Vetvy na Úrovni efektivity aspoň 21% u každej z nich.
Zlatá orchidea 12% P P P A 9%	Vediete minimálne tri Vetvy na Úrovni efektivity najmenej Orchidea v ľubovoľnej Línii v Štruktúre.
Diamantová orchidea A P P P P P 21% 9%	Vediete minimálne päť Vetiev na Úrovni efektivity najmenej Orchidea v ľubovoľnej Línii v Štruktúre.



III. MARKETINGOVÝ PLÁN

Úrovne efektivity dosiahnuté v II. Marketingovom pláne sú základom III. Marketingového plánu.

Úroveň efektivity	Minimálne podmienky ku kvalifikácii
Jaspisová hviezda 21% Dodatkové číslo P P P P Nové vetvy A A A	Spravujete Štruktúru, skladajúcu sa z najmenej siedmich Vetiev na Úrovni efektivity aspoň Orchidea. V Základe Štruktúry sa nachádzajú najmenej tri Vetvy na Úrovni efektivity minimálne Amarantová orchidea a najmenej štyri Vetvy na Úrovni efektivity minimálne Perlová orchidea (v súlade s pravidlom Vetvy). Najmenej dve Vetvy, z požadovaných siedmich v Základe, sú kvalifikované ako Nové vetvy. Okrem toho sa na ľubovoľnom mieste v Štruktúre nachádza Dodatkové číslo na Úrovni efektivity najmenej 21% (môže byť súčasťou Základu).

Ametystová hviezda P A A P P Dodatkové číslo Nové vetvy A A Z Z	Spravujete Štruktúru, v ktorej je najmenej deväť Vetiev na Úrovni efektivity aspoň Orchidea. V Základe Štruktúry sa nachádzajú najmenej dve Vetvy na Úrovni efektivity aspoň Zlatá orchidea, najmenej päť Vetiev na Úrovni efektivity minimálne Amarantová orchidea a najmenej dve Vetvy na Úrovni efektivity minimálne Perlová orchidea (v súlade s pravidlom Vetvy). Najmenej tri Vetvy, z požadovaných deviatich v Základe, sú kvalifikované ako Nové vetvy. Okrem toho sa na ľubovoľnom mieste v Štruktúre nachádza Dodatkové číslo na Úrovni efektivity najmenej Perlová orchidea (môže byť súčasťou Základu).
Malachitová hviezda Z Z A A P P Dodatkové číslo Nové vetvy A Z Z Z	Spravujete Štruktúru, v ktorej je najmenej jedenásť Vetiev na Úrovni efektivity aspoň Orchidea. V Základe Štruktúry sa nachádza minimálne sedem Vetiev na Úrovni efektivity najmenej Zlatá orchidea, minimálne dve Vetvy na Úrovni efektivity najmenej Amarantová orchidea a minimálne dve Vetvy na Úrovni efektivity najmenej Perlová orchidea (v súlade s pravidlom Vetvy). Najmenej štyri Vetvy, z požadovaných jedenástich v Základe, sú kvalifikované ako Nové vetvy. Okrem toho sa na ľubovoľnom mieste v Štruktúre nachádza Dodatkové číslo na Úrovni efektivity najmenej Amarantová orchidea (môže byť súčasťou Základu).
Nefritová hviezda Z Z Z A A A A P Dodatkové číslo Nové vetvy Z Z Z Z D D	Spravujete Štruktúru, v ktorej je najmenej trinásť Vetiev na Úrovni efektivity aspoň Orchidea. V Základe Štruktúry sa nachádzajú minimálne dve Vetvy na Úrovni efektivity najmenej Diamantová orchidea, minimálne päť Vetiev na Úrovni efektivity najmenej Zlatá orchidea, minimálne štyri Vetvy na Úrovni efektivity najmenej Amarantová orchidea a minimálne dve Vetvy na Úrovni efektivity najmenej Perlová orchidea (v súlade s pravidlom Vetvy). Najmenej päť Vetiev, z požadovaných trinástich v Základe, je kvalifikovaných ako Nové vetvy. Okrem toho sa na ľubovoľnom mieste v Štruktúre nachádza Dodatkové číslo na Úrovni efektivity najmenej Zlatá orchidea (môže byť súčasťou Základu).
Ónyxová hviezda Z Z Z A A A A A A Dodatkové číslo Nové vetvy Z Z Z D D D D	Spravujete Štruktúru, v ktorej je najmenej pätnásť Vetiev na Úrovni efektivity aspoň Orchidea. V Základe Štruktúry sa nachádzajú najmenej tri Vetvy na Úrovni efektivity minimálne Diamantová orchidea, najmenej päť Vetiev na Úrovni efektivity minimálne Zlatá orchidea, najmenej sedem Vetiev na Úrovni efektivity minimálne Amarantová orchidea (v súlade s pravidlom Vetvy). Najmenej šesť Vetiev, z požadovaných pätnástich v Základe, je kvalifikovaných ako Nové vetvy. Okrem toho sa na ľubovoľnom mieste v Štruktúre nachádza Dodatkové číslo na Úrovni efektivity najmenej Diamantová orchidea (môže byť súčasťou Základu).

Vaša cesta k úspechu



TIPY

- ☐ Zoznámte sa s marketingovými, informačnými a školiacimi materiálmi, užitočnými k práci.
- ☐ Zistite, aké motivačné programy sme pre vás pripravili.
- ☐ Sledujte akcie a špeciálne ponuky - vďaka nim ušetríte ešte viac.
- ☐ Sledujte čo je nového! Dôležité informácie vždy nájdete na internetovej stránke.
- ☐ Máte pochybnosti? Pýtajte sa! Kontaktujte Call-centrum alebo nám napíšte na Facebooku.
- ☐ Učte sa od najlepších. Zoberte si príklad z práce a skúseností svojho Sponzora, Registrujúceho a Lídra.
- ☐ Naučte sa viac! Využite bohatú ponuku školení.



Ste pripravení na nové výzvy? Výborne! Naplánujte si s nami svoju cestu k úspechu a dajte sa do práce. Zoznámte sa s jednoduchými pravidlami a začnite ich uskutočňovať. Od tejto chvíle sami rozhodujete, v ktorej oblasti sa budete rozvíjať.



KROK 1

Buďte svojim prvým zákazníkom

Ako Obchodný partner môžete nakupovať vysoko kvalitné Produkty za nízke, veľmi výhodné ceny (Partnerské ceny). Keď používate Produkty, rozširujete svoje znalosti a schopnosti - je známe, že najviac sa človek naučí pomocou priamej skúsenosti. Pamätajte si, že najväčší úspech dosahujú ľudia, ktorí úplne dôverujú ponuke a systému, v ktorom pracujú. A vďaka rozsiahlym a solídny znalostiam budete schopní poskytovať kvalitné informácie budúcim zákazníkom.



PRÍKLAD

Parfum z Pure kolekcie

Katalógová cena: 14,50 EUR
Partnerská cena: - 9,90 EUR

Ušetríte až: 4,60 EUR



KROK 2

Predávajte iným, zarábajte maržu. Buďte expertom!

Výborne poznáte ponuku FM WORLD - viete, že Produkty, ktoré využívate, v sebe spájajú vysokú kvalitu a atraktívnu cenu. Prišiel čas, aby ste ich ukázali ostatným. Na začiatku možno príbuzným a známym.

Prirodzeným spôsobom odporučte Produkty osobám, ktoré poznáte, máte ich radi, a ktoré vám dôverujú - sú to práve tie osoby, s ktorými sa každý deň stretávate, a ktoré sa môžu stať vašimi zákazníkmi. Pri vykonávaní vašej práce vám pomôžu naše Katalógy a Štartovací balíček - vďaka týmto nástrojom bez problémov predstavíte ponuku a prispôbíte ju potrebám a očakávaniam zákazníkov.

Pokiaľ sa zaoberáte predajom Produktov FM WORLD, vašim ziskom bude marža z ich predaja. Pri realizácii objednávky nakupujete za Partnerskú cenu (so zľavou). Rozdiel medzi cenou, za akú predávate a Partnerskou cenou, je váš **PRIAMY ZISK**.



PRÍKLAD

Aurile

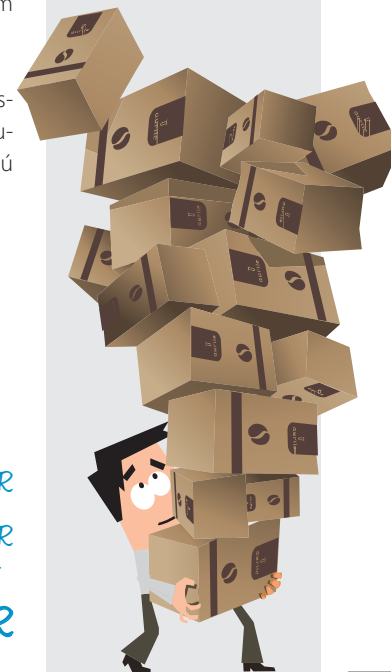
Katalógová cena: 7,99 EUR
Partnerská cena: - 6,15 EUR

Váš Priamy zisk: 1,84 EUR

TIPY



- ☐ Popremýšľajte, komu môžete ponúknuť Produkty FM WORLD.
- ☐ Vytvorte si zoznam potenciálnych zákazníkov.
- ☐ Buďte otvorení. Každá novo spoznaná osoba je potenciálnym zákazníkom.
- ☐ Neustále rozširujte svoje produktové znalosti - vy sami ste najlepšou reklamou a zdrojom informácií o našej ponuke.
- ☐ Buďte expertom, pamätajte si, že zákazník potrebuje tiež vaše rady.





TIPY

- ☐ Pri vytváraní Skupiny pamätajte na ostatných, pretože budujete podnikanie striktné založené na spolupráci.
- ☐ Predstavte svojim Obchodným partnerom možnosti, aké ste sami získali.
- ☐ Pamätajte si, že nie každý musí byť dobrým predajcom, ale môže mať manažérske schopnosti, vďaka ktorým sa osvedčí v úlohe Sponzora alebo Registrujúceho.
- ☐ Buďte v neustálom kontakte so svojimi Obchodnými partnermi.
- ☐ Organizujte školenia, podelte sa o svoje znalosti o Produktoch či akciách.
- ☐ Prezентуйте techniky predaja a kontaktu so zákazníkom, ktoré vy sami používate.
- ☐ Zoznámte svojich Obchodných partnerov s Marketingovým plánom.
- ☐ Predstavte možnosti rozvoja, aké ponúkajú motivačné programy, prispôsobené zodpovedajúcim Úrovniam efektivity.
- ☐ Skutočné a komplexné zoznámenie sa s ponukou vám dovoli naplno využiť možnosti, ktoré ponúka FM WORLD.

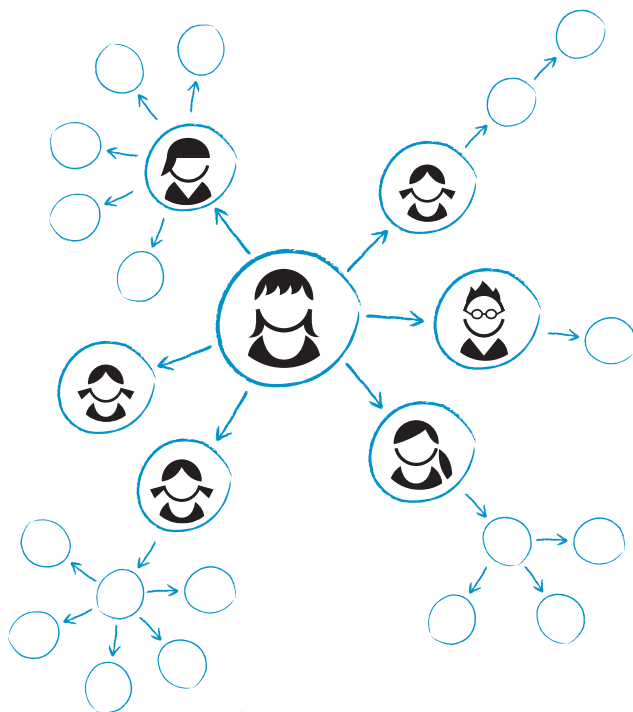


KROK 3

Vytvorte vlastnú Štruktúru – staňte sa Sponzorom

Vytvoriť Štruktúru nie je nič iné, ako povzbudiť nové osoby, aby sa zaoberali tým, čím vy - predajom alebo odporúčaním Produktov FM WORLD. Pri vytváraní svojej Skupiny nezávislých Obchodných partnerov zarábate dodatočné peniaze, ktorých výška závisí na Bodových obratoch dosahovaných celou vašou Skupinou.

Nedávno ste vytvorili zoznam potenciálnych zákazníkov - časť z nich sú ideálni uchádzači na miesto nových Obchodných partnerov. Koho pozvete a koľko osôb sa pripojí k vašej Skupine, závisí len na vás. Musíte si ale pamätať niekoľko základných pravidiel. Použite typy na okrajoch.



PRÍKLAD SPRÁVNE VYBUDOVANEJ ŠTRUKTÚRY

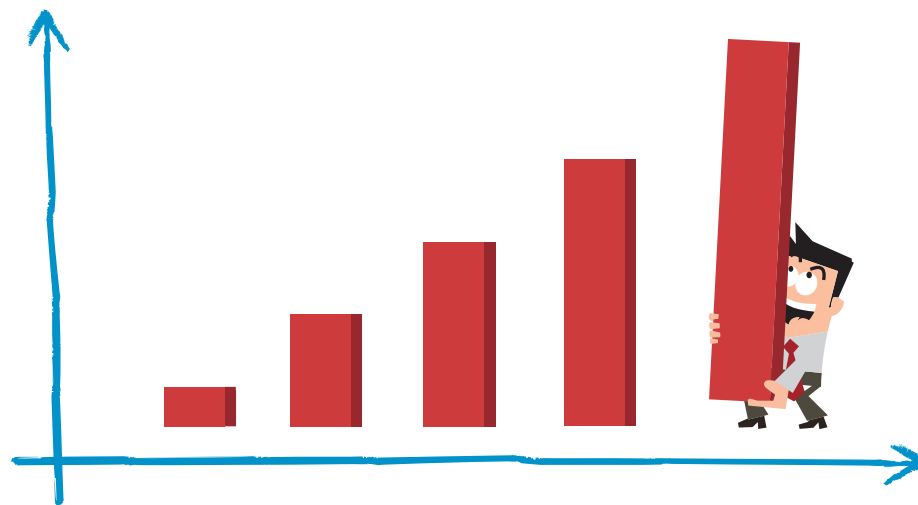
Marketingový plán – pravidlá

Vaša Odmena alebo Zľava z I. Marketingového plánu je založená na dosiahnutom Bodovom obrate a rozdiel medzi vašou Úrovnou efektivity a Úrovnou osôb, ktoré sponzorujete v prvej Línii.

Podmienkou k priznaniu Odmeny alebo Zľavy je rovnako dosiahnutie minimálne **50 Osobných bodov** v danom Mesiaci. V prípade, že disponujete viac ako jedným Partnerským číslom, je potrebné previesť nákup Produktov za minimálne **50 Bodov** pre každé z Čísel, na ktoré chcete získať nárok na Odmenu alebo Zľavu.

Dosiahnutím ďalších Úrovní efektivity pri nákupe Produktov za Partnerské ceny nielen šetríte a zarábate na predaji Produktov, ale rovnako získavate Odmenu alebo Zľavu v závislosti na Bodovom obrate celej vašej Štruktúry.

Aby ste lepšie porozumeli, akým spôsobom bude vypočítaná vaša Odmena alebo Zľava, zoznámte sa s príkladmi Štruktúr dosiahnutia ďalších Úrovní efektivity (str. 14-17)



Vytváranie Štruktúry na Úrovni efektivity 3 %



VAŠE ÚLOHY

- ☐ Vráťte sa k zoznamu potenciálnych zákazníkov, ktorý ste vytvorili.
- ☐ Prezentujte firmu a jej Produkty osobám, s ktorými chcete spolupracovať.
- ☐ Sponzorovaním 6-ti ch osôb vytvorte základ Štruktúry.
- ☐ Udržujte stály kontakt s osobami, ktoré ste pozvali k spolupráci



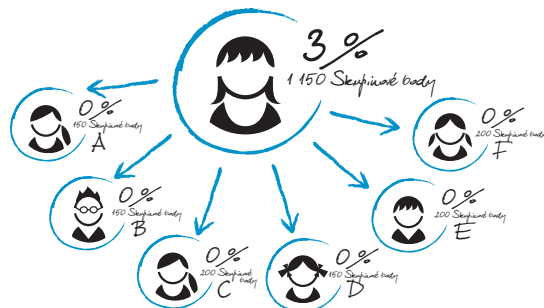
TIP

Všimnite si, že pokiaľ by ste navyše nakúpili Produkty v hodnote 50 Bodov, vaša Úroveň efektivity by predstavovala už 6% a Provízia by sa zdvojnásobila! 1 Bod = 0,25 €



PRÍKLAD 1

Vy a vaša Štruktúra ste vytvorili Obrat vo výške 1 150 Bodov. V prvej Línii (bezprostredne pod sebou) máte 6 osôb, ktoré urobili nákupy a získali Body, ale sú na Úrovni efektivity 0 %.



VÝSLEDOK:

Vaše Osobné body: 100 b.
Vaše Skupinové body: 1150 b.
Vaša Úroveň efektivity: 3%



SPÔSOB VÝPOČTU PROVÍZIE:

Vaša Odmena alebo Zľava, vychádzajúca z počtu Bodov, priznaných za Produkty nakúpené vami a vašou Skupinou:

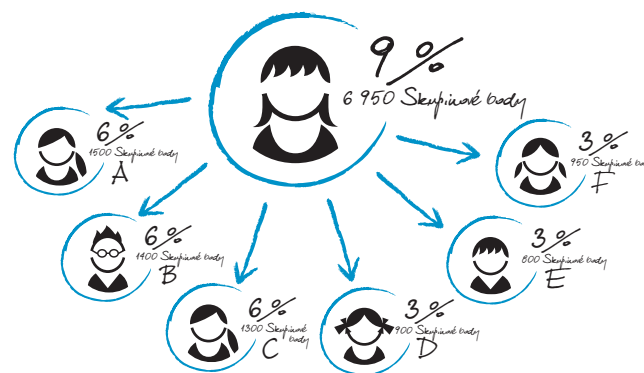
$$1150 \text{ b.} \times 3\% \times 0,25 = 8,63 \text{ EUR}$$

Vytváranie Štruktúry na Úrovni efektivity 9%



PRÍKLAD 2

Obrat vašej Štruktúry je 6 950 Bodov.



VÝSLEDOK:

Šesť aktívnych Vetiev v Štruktúre:

$$1500 \text{ b.} + 1400 \text{ b.} + 1300 \text{ b.} + 900 \text{ b.} + 800 \text{ b.} + 950 \text{ b.} = 6850 \text{ b.}$$

Vaše Osobné body: 100 b.

Súčet SKUPINOVÝCH BODOV: 6 950 b. Úroveň efektivity: 9%



SPÔSOB VÝPOČTU PROVÍZIE:

Vaša Odmena alebo Zľava vychádzajúca z počtu Bodov priznaných za Produkty FM WORLD nakúpené vami a vašou Skupinou:

Vaše Osobné body: $100 \text{ b.} \times 9\% \times 0,25 = 2,25 \text{ EUR}$
Obchodný partner A: $1500 \text{ b.} \times (9\% - 6\%) \times 0,25 = 11,25 \text{ EUR}$
Obchodný partner B: $1400 \text{ b.} \times (9\% - 6\%) \times 0,25 = 10,50 \text{ EUR}$
Obchodný partner C: $1300 \text{ b.} \times (9\% - 6\%) \times 0,25 = 9,75 \text{ EUR}$
Obchodný partner D: $900 \text{ b.} \times (9\% - 3\%) \times 0,25 = 13,50 \text{ EUR}$
Obchodný partner E: $800 \text{ b.} \times (9\% - 3\%) \times 0,25 = 12,00 \text{ EUR}$
Obchodný partner F: $950 \text{ b.} \times (9\% - 3\%) \times 0,25 = 14,25 \text{ EUR}$

Vaša Právica: 73,50 EUR

TIP



Osoby, ktoré pozvete k spolupráci, budú pracovať tak, ako vy. Je to prirodzený proces nazývaný duplikácia. Budte teda pre Obchodných partnerov z vašej Štruktúry vzorom hodným nasledovania: pracujte eticky, budte aktívni. Ak kupujete a odporúčate Produkty, prirodzene sa stávate vzorom hodným nasledovania. Pamätajte však, že odovzdávate rovnako zlé návyky – pokiaľ budete hovoriť, že kupujete iba 3 balenia parfumu mesačne, neočakávajú, že ľudia z vašej Štruktúry budú každý mesiac realizovať veľké objednávky...

DODATOČNÝ BONUS ZA 9%: DODATKOVÉ ČÍSLO

Pri prvom dosiahnutí Úrovne efektivity 9% na vašom Hlavnom čísle vám vzniká nárok na získanie Dodatkového čísla!

Toto číslo môže byť sponzorované kdekoľvek vo vašej Štruktúre. Na jeho základe môžete vytvoriť Novú Vetvu pod svojím Hlavným číslom (sponzorovaním v prvej Línii) alebo posilniť už existujúcu Vetvu. V oboch prípadoch je Dodatkové číslo šancou na dodatočnú Zľavu alebo Odmenu!

Vytváranie Štruktúry na Úrovni efektivity 15%



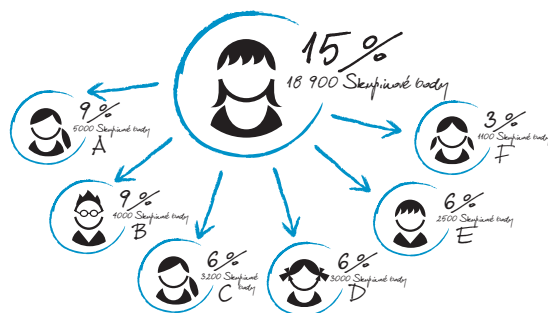
VAŠE ÚLOHY

- ☐ Naplňte pravidlo duplikácie.
- ☐ Premýšľajte, s kým sa vám pracuje najlepšie, snažte sa nájsť čo najviac svedomitých, pracovitých osôb, ktoré si jasne vytýčili ciele.
- ☐ Pamätajte rovnako na svojich zákazníkov, kedykoľvek sa môžu stať novými Obchodnými partnermi.
- ☐ Organizujte pravidelné stretnutia svojej Skupiny.



PRÍKLAD 3

Obrat vašej Štruktúry je 18 900 Bodov.



VÝSLEDOK:

Šesť aktívnych Vetiev v Štruktúre:

5 000 b. + 4 000 b. + 3 200 b. + 3 000 b. + 2 500 b. + 1 100 b.

Vaše Osobné body: 100 b.

Súčet SKUPINOVÝCH BODOV: 18 900 b. Úroveň efektivity: 15%



SPÔSOB VÝPOČTU PROVÍZIE:

Vaša Odmena alebo Zľava vyplývajúca z počtu Bodov priznaných za Produkty FM WORLD nakúpené vami a vašou Skupinou:

Vaše Osobné body:	100 b. x 15% x 0,25	= 3,75 EUR
Obchodný partner A:	5 000 b. x (15% - 9%) x 0,25	= 75,00 EUR
Obchodný partner B:	4 000 b. x (15% - 9%) x 0,25	= 60,00 EUR
Obchodný partner C:	3 200 b. x (15% - 6%) x 0,25	= 72,00 EUR
Obchodný partner D:	3 000 b. x (15% - 6%) x 0,25	= 67,50 EUR
Obchodný partner E:	2 500 b. x (15% - 6%) x 0,25	= 56,25 EUR
Obchodný partner F:	1 100 b. x (15% - 3%) x 0,25	= 33,00 EUR
Vaša provízia:		= 367,50 EUR

DODATOČNÝ BONUS ZA 15%: DODATKOVÉ ČÍSLO

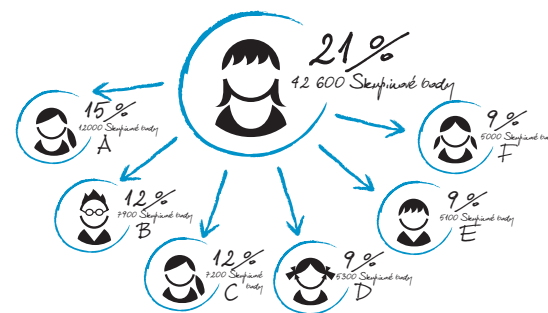
Pri prvom dosiahnutí Úrovne efektivity 15% na vašom Hlavnom čísle vám vzniká nárok na získanie Dodatočného čísla!

Vytváranie Štruktúry na Úrovni efektivity 21%



PRÍKLAD 4

Obrat vašej Štruktúry je 42 600 Bodov.



VÝSLEDOK:

Obrat vašej Štruktúry je 42 600 Bodov.

12 000 b. + 7 900 b. + 7 200 b. + 5 300 b. + 5 100 b. + 5 000 b.

Vaše Osobné body: 100 b.

Súčet SKUPINOVÝCH BODOV: 42 600 b. Úroveň efektivity: 21%



SPÔSOB VÝPOČTU PROVÍZIE:

Vaša Provízia vyplývajúca z počtu Bodov priznaných za Produkty FM WORLD nakúpené vami a vašou Skupinou:

Vaše Osobné body:	100 b. x 21% x 0,25	= 5,25 EUR
Obchodný partner A:	12 000 b. x (21% - 15%) x 0,25	= 180,00 EUR
Obchodný partner B:	7 900 b. x (21% - 12%) x 0,25	= 177,75 EUR
Obchodný partner C:	7 200 b. x (21% - 12%) x 0,25	= 162,00 EUR
Obchodný partner D:	5 300 b. x (21% - 9%) x 0,25	= 159,00 EUR
Obchodný partner E:	5 100 b. x (21% - 9%) x 0,25	= 153,00 EUR
Obchodný partner F:	5 000 b. x (21% - 9%) x 0,25	= 150,00 EUR
Vaša provízia:		= 987,00 EUR

TIPY



Ste Sponzorom dobre fungujúcej Skupiny! Gratulujeme! Už veľmi málo vás delí od ďalšieho kroku v obchodovaní s FM WORLD - Klubu Orchideí. Pamätajte na všetko, čo ste sa dosiaľ naučili, je nesmierne dôležité, aby ste sa delili o dobré skúsenosti s Obchodnými partnermi zo svojej Skupiny. Vedte ich tak, aby ich úspech bol rovnako vašim úspechom. MLM je podnikanie, ktoré stojí na vami vybudovaných základoch!

Všimnite si, že Provízia je pre každého Obchodného partnera vypočítavaná rovnako a osoby z vašej Štruktúry tak môžu rovnako získať Odmenu alebo Zľavu.

DODATOČNÝ BONUS ZA 21%: DODATKOVÉ ČÍSLO

Pri prvom dosiahnutí Úrovne efektivity 21% a titulu Zlatej mag-nólie na vašom Hlavnom čísle vám vzniká nárok na získanie Dodatočného čísla!

II. Marketingový plán – pravidlá

Obchodní partneri dosahujúci Úroveň efektivity v Klube Orchideí participujú na Globálnom bodovom obrate. Vy môžete tiež!

Medzi všetky Orchidey FM WORLD sa rozdeľuje až 8,5% Globálneho bodového obratu.

Rozdiel v titule Orchidey spočíva nielen vo finančnom profite, ale tiež v privilégiách akými sú napr. účasť na zaujímavých akciách.



Úroveň efektivity	Percentuálna účasť v Globálnom bodovom obrate k rozdelení medzi všetky Orchidey na danej úrovni efektivity v danom Mesiaci	Jednorazový bonus za dosiahnutie stanovenej úrovne efektivity na vašom Hlavnom čísle
Perlová orchidea	4% Globálneho bodového obratu	Právo na jedno Dodatočné číslo (Číslo môže byť využité v akomkoľvek mieste v rámci vašej Štruktúry)
Amarantová orchidea	1,5% Globálneho bodového obratu	Právo na jedno Dodatočné číslo (Číslo môže byť využité v akomkoľvek mieste v rámci vašej Štruktúry)
Zlatá orchidea	1,5% Globálneho bodového obratu	Právo na dve Dodatočné čísla (Čísla môžu byť využité v akomkoľvek mieste v rámci vašej Štruktúry)
Diamantová orchidea	1,5% Globálneho bodového obratu	Právo na tri Dodatočné čísla (Čísla môžu byť využité v akomkoľvek mieste v rámci vašej Štruktúry)



POLITIKA TRANSPARENTNOSTI

Globálny bodový obrat zverejňujeme každý mesiac na našej internetovej stránke **distribution.fmworld.com**. Nájdete ho po prihlásení sa do Partnerskej zóny. Provízie z I. a II. Marketingového plánu sa sčítajú. Napríklad: Amarantová orchidea má právo na Províziu z II. Marketingového plánu z úrovne Perlová orchidea a Amarantová orchidea, a tiež získava Províziu z I. Marketingového plánu.

Provízia za danú Úroveň efektivity sa počíta každý Mesiac, pod podmienkou, že sa aspoň jeden Obchodný partner na onú Úroveň efektivity dostane. Podmienkou priznania Provízie ďalej je, aby sa v danom Mesiaci uskutočnil nákup vo výške minimálne **50 Osobných bodov**.

Aby sme vypočítali Odmenu z II. Marketingového plánu, musíme najskôr spočítať Nazberané body daného Obchodného partnera z jednotlivých Úrovní efektivity v II. Marketingovom pláne.

Úroveň efektivity	Pravidlá výpočtu hodnoty Nazberaných bodov pre Orchidey
 Perlová orchidea	● 30 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej sa nachádza aspoň Perlová orchidea ● Voľné body ● Súčet Bodov Osobnej skupiny všetkých bezprostredne sponzorovaných Obchodných partnerov, ktorí dosiahli Úroveň efektivity Zlatá magnólia (ktorá nie je súčasne na vyššej Úrovni efektivity)
 Amarantová orchidea	● 60 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, ktorá získala Úroveň efektivity Perlová orchidea, ktorá nie je súčasne na vyššej Úrovni efektivity (pod podmienkou, že z Pravidiel Vetvy nevyplýva inak) ● 90 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, ktorá získala Úroveň efektivity Amarantová, Zlatá, Diamantová orchidea alebo akákoľvek Hviezda ● 60 000 Zmluvných bodov za každých 5 bezprostredne sponzorovaných Vetiev s Úrovňou efektivity aspoň 21% alebo 90 000 Zmluvných bodov za každých 7 bezprostredne sponzorovaných Vetiev s Úrovňou efektivity 21% alebo vyššou

	● súčet Bodov všetkých Osobných skupín, ktoré sa nachádzajú v Štruktúre: 1) Perlových orchideí, ktoré nie sú súčasne vyššou Orchideou alebo Hviezdou, pričom ak sa v Štruktúre nachádza viac Orchideí splňujúcich túto podmienku, do výpočtu sú zahrnuté Body tej Osobnej skupiny, ktorá sa nachádza najbližšie Obchodnému partnerovi, pre ktorého sa Provízia počíta ● súčet Bodov Osobnej skupiny všetkých bezprostredne sponzorovaných Obchodných partnerov, ktorí dosiahli Úroveň efektivity Zlatá magnólia (ktorá nie je súčasne na vyššej Úrovni efektivity)
 Zlota Orchidea	● 60 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, ktorá získala Úroveň efektivity Perlová orchidea, ktorá nie je súčasne na vyššej Úrovni efektivity (pod podmienkou, že z Pravidiel Vetvy nevyplýva inak) ● 90 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, ktorá získala Úroveň efektivity Amarantová orchidea (pod podmienkou, že z Pravidiel Vetvy nevyplýva inak) ● 120 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, ktorá získala Úroveň efektivity Zlatá alebo Diamantová orchidea alebo akákoľvek Hviezda. ● 60 000 Zmluvných bodov za každých 5 bezprostredne sponzorovaných Vetiev na Úrovni efektivity min. 21% alebo 120 000 Zmluvných bodov za každých 7 bezprostredne sponzorovaných Vetiev na Úrovni efektivity 21% alebo vyššej

	● súčet Bodov všetkých Osobných skupín, ktoré sa nachádzajú v Štruktúre: 1) Perlových orchideí, 2) Amarantových orchideí, ktoré súčasne nie sú vyššou Orchideou alebo Hviezdou, pričom ak sa v Štruktúre nachádza viac Orchideí, ktoré spĺňajú túto podmienku, sú započítané Body tej Osobnej skupiny, ktorá sa nachádza najbližšie Obchodnému partnerovi, pre ktorého je Provízia vypočítavaná ● súčet Bodov Osobnej skupiny všetkých bezprostredne sponzorovaných Obchodných partnerov, ktorí dosiahli Úroveň efektivity Zlatá magnólia (ktorá nie je súčasne na vyššej úrovni efektivity)
 Diamantová orchidea	● 60 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, ktorá získala Úroveň efektivity Perlová orchidea, ktorá nie je súčasne na vyššej úrovni efektivity (pod podmienkou, že z Pravidiel Vetvy nevyplýva inak) ● 90 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, ktorá získala Úroveň efektivity Amarantová orchidea, ktorá nie je súčasne na vyššej úrovni efektivity (pod podmienkou, že z Pravidiel Vetvy nevyplýva inak) ● 120 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, ktorá získala Úroveň efektivity Zlatá orchidea (pod podmienkou, že z Pravidiel Vetvy nevyplýva inak) ● 150 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, ktorá získala Úroveň efektivity Diamantová orchidea alebo ktorejkoľvek Hviezdy ● 60 000 Zmluvných bodov za každých 5 bezprostredne sponzorovaných Vetiev na úrovni efektivity min. 21% alebo 120 000 Zmluvných bodov za každých 7 bezprostredne sponzorovaných Vetiev na úrovni efektivity 21% alebo vyššej

	● súčet Bodov všetkých Osobných skupín, ktoré sa nachádzajú v Štruktúre: 1) Perlových orchideí, 2) Amarantových orchideí, 3) Zlatých orchideí, ktoré nie sú súčasne vyššou Orchideou alebo Hviezdou, pričom ak sa v Štruktúre nachádza viac Orchideí, ktoré spĺňajú túto podmienku, sú započítané Body tej Osobnej skupiny, ktorá sa nachádza najbližšie Obchodnému partnerovi, pre ktorého je Provízia vypočítavaná ● súčet Bodov všetkých Osobných skupín bezprostredne sponzorovaných Obchodných partnerov, ktorí dosiahli Úroveň efektivity Zlatá magnólia (ktorá nie je súčasne na vyššej úrovni efektivity)
--	--



Globálny bodový obrat

Globálny bodový obrat násobíme percentom, určujúcim účasť všetkých Orchideí na danej Úrovní efektivity. Tak získame čiastku, ktorá pripadá na všetky Orchidey, ktoré v danom Mesiaci dosiahli danú Úroveň efektivity.

Poznámky

$$\text{Globálny bodový obrat} \times X\% \times 0,25 = \text{Čiastka pripadajúca na danú Úroveň efektivity}$$

Čiastka pre výplatu Právnej všetkým Obchodným partnerom na danej Úrovní v II. Marketingovom pláne.

Ďalej je potrebné určiť percentuálnu účasť danej Orchidey vo fonde prostriedkov určených na danú Úroveň efektivity. K tomu je potrebné podeliť Nazberané body danej Orchidey súčtom Nazberaných bodov všetkých Orchideí, ktoré dosiahli danú Úroveň efektivity, a výsledok násobiť x100.

$$\frac{\text{Vaše Nazberané body}}{\text{Súčet Nazberaných bodov všetkých Orchideí na danej Úrovní efektivity}} = Y\%$$

Súčet Nazberaných bodov všetkých Orchideí na danej Úrovní efektivity

$$\text{Vaša percentuálna účasť teda je: } Y \times 100$$

Získanú percentuálnu účasť danej Orchidey je potrebné násobiť čiastkou, ktorá pripadá na všetky Orchidey z danej Úrovne efektivity.

$$\text{Čiastka pre výplatu Právnej všetkým Obchodným partnerom na danej Úrovní efektivity v II. Marketingovom pláne} \times Y\% = \text{vaša Právna}$$

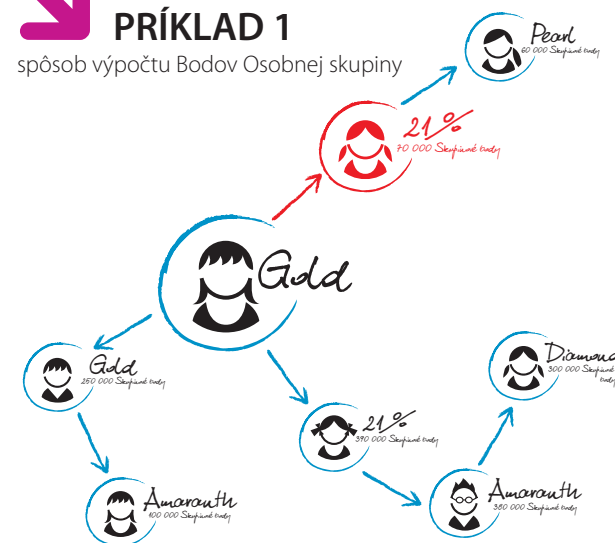
Zoznámenie s Pravidlom Vetvy a spôsobom počítania Bodov Osobnej skupiny vám pomôže správne spočítať Províziu.

Body Osobnej skupiny a Zásada Vetvy



PRÍKLAD 1

spôsob výpočtu Bodov Osobnej skupiny



TIPY

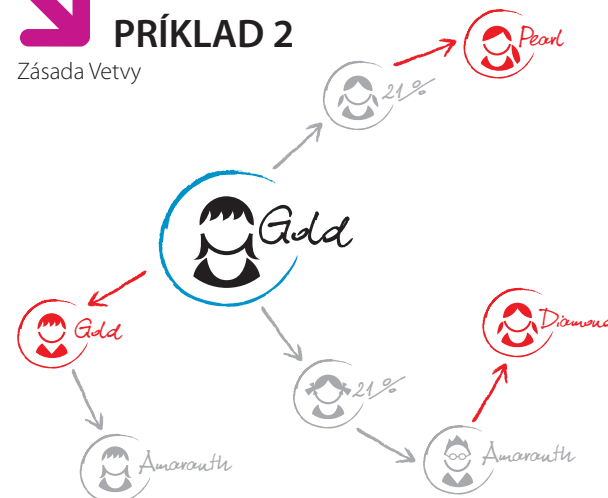
BODY OSOBNÉJ SKUPINY

Analýzujte Skupinu Zlaté orchidey. Pozrite sa na Obchodného partnera na Úrovní efektivity 21 %, ktorý nazberal 70 000 Bodov. Ak chcete vypočítať Body Osobnej skupiny, odčítate od 70 000 Bodov Body získané najbližšou Orchideou nižšie (Perly, ktorá nazberala 60 000 Bodov).



PRÍKLAD 2

Zásada Vetvy



ZÁSADA VETVY

Analýzujte Štruktúru Zlatej orchidey. Všimnite si, že červená farba označuje najvyššiu Úroveň efektivity dosiahnutú Obchodnými partnermi v rôznych Vetvách. Práve ich Úrovne majú vplyv na počet Zmluvných bodov, ktoré zberá vaša Štruktúra.

Perlová orchidea

– výpočet Provízií



TIP

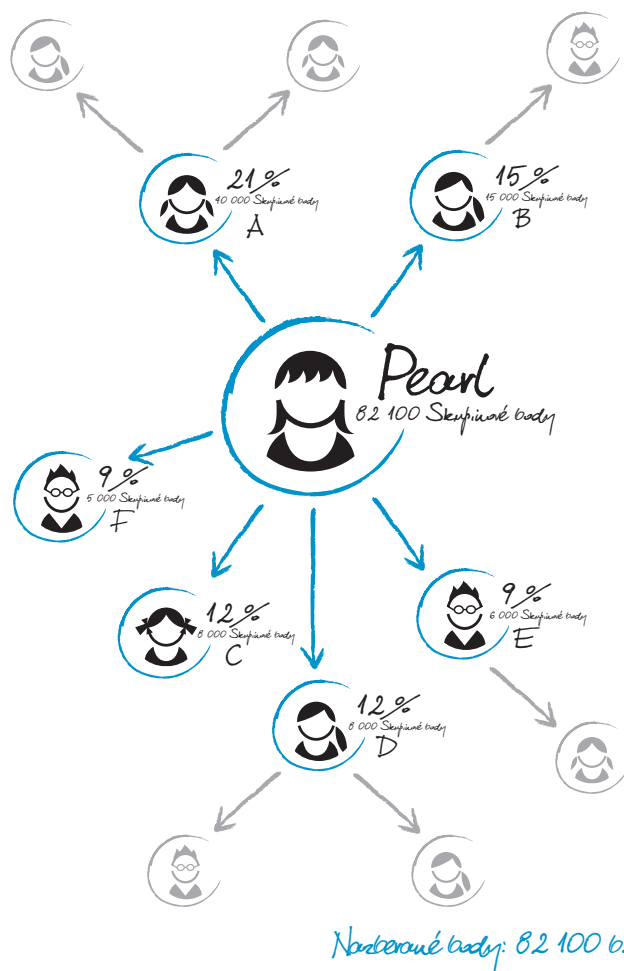
PRÍKLAD 3

Príklad výpočtu Provízie na základe hypotetickej Štruktúry pre Úroveň Perlová orchidea.

VIETE, ŽE...

Podľa údajov FM WORLD osoba, ktorej sa podarilo vybudovať Štruktúru na Úrovní efektivity Perlová orchidea, v závislosti na Mesiaci (výške Globálneho bodového obratu), generovala Províziu vo výške viac ako 1 200 €!

Poznámky



 VÝPOČET:

- Ak nemáte Orchidey vo Vetvách, nedostanete Zmluvné body k započítaniu.
- Voľné body predstavujú 42 100 B.
- Body Osobnej skupiny bezprostredne sponzorovaných Obchodných partnerov, ktorí dosiahli Úroveň efektivity 21% (40 000 Bodov - Obchodný partner A).

Nazberané body: 82 100 Bodov

 URČOVANIE PERCENTUÁLNEHO PODIELU PERLOVEJ ORCHIDEY:

Váše Naberané vody = $Y\%$
 Súčet všetkých Naberaných
 vodov všetkých Podarých architei'

*Váše percentuálna účasť teda je: $Y \times 100$

VÝPOČET PROVÍZÍ PRE PERLOVÉ ORCHIDEY:

$$\text{Globalný podiel} \times 4\% \times 0,25 \times \text{percentuálny} = \text{Príspevok} \text{ pre} \text{ Podnik}$$

Navyše získate Províziu vyplývajúcu z I. Marketingového plánu.
Viete, ako ju vypočítať, tak podťte na to!

Všechné ostatní body:

Očekávaný partner B: $15\,000 \text{ b.} \times (21\% - 15\%) \times 0,25 = \dots\dots\dots$

Očekávaný partner C: $8\,000 \text{ b.} \times (21\% - 12\%) \times 0,25 = \dots\dots\dots$

Očekávaný partner D: $8\,000 \text{ b.} \times (21\% - 12\%) \times 0,25 = \dots\dots\dots$

Očekávaný partner E: $6\,000 \text{ b.} \times (21\% - 9\%) \times 0,25 = \dots\dots\dots$

Očekávaný partner F: $5\,000 \text{ b.} \times (21\% - 9\%) \times 0,25 = \dots\dots\dots$

Celkem: $\dots\dots\dots$

Všimněte si, že I. Marketingový plán má největší vliv na Štruktúru Perlovej orchidey!

Diamantová Orchidea – výpočet Provízií



TIP

VIETE, ŽE...

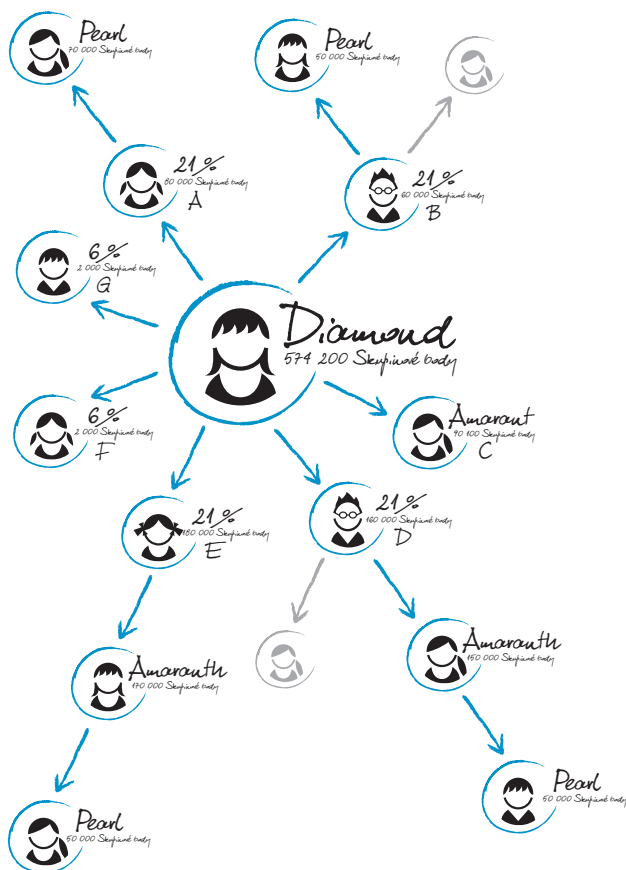
Podľa údajov FM WORLD osoba, ktorej sa podarilo vybudovať Štruktúru na Úrovni efektivity Diamantovej orchidey, v závislosti na Mesiaci (výške Globálneho bodového obratu) generovala Províziu vo výške viac ako 9 600 € a jazdila Mercedesom-Benz triedy S! Poznámky

Poznámky



PRÍKLAD 4

Aby ste poznali a osvojili si všetky pravidlá nutné k výpočtu Provízií v II. Marketingovom pláne, rozoberte si príklad výpočtu Provízie na základe hypotetickej Štruktúry pre Úroveň Diamantová orchidea:



Nazbierané body: 920 100 b.



VÝPOČET:

- Za každú Vetvu, v ktorej ste dosiahli Úroveň efektivity Perlová orchidea, získavate 60 000 Zmluvných bodov; ak máte dve také Vetvy, získavate 120 000 Zmluvných bodov (2x 60 000) k započítaniu (Pravidlo vetvy).
- Za každú Vetvu, v ktorej ste dosiahli Úroveň efektivity Amaranťová orchidea, získavate 90 000 Zmluvných bodov; ak máte teda 3 také Vetvy, získavate 270 000 Zmluvných bodov (3x 90 000) k započítaniu (Pravidlo vetvy).
- Ak nemáte Zlaté ani Diamantové orchidey, nezískavate žiadne Zmluvné body k započítaniu.
- Zo všetkých bezprostredne sponzorovaných 5-tich Vetiev, na Úrovni efektivity 21% alebo vyššej, získavate 60 000 Zmluvných bodov.
- Súčet Bodov všetkých Osobných skupín:
 - Perlových orchideí – 120 000 B;
 - Amaranťových orchideí – 310 000 B;
 - Zlatých orchideí – 0 B. (ešte ich vo svojej Skupine nemáte)
- Počet Bodov Osobnej skupiny bezprostredne sponzorovaných Obchodných partnerov, ktorí dosiahli Úroveň efektivity Zlatá Magnólia je 40 000 B. (180 000 B. - 170 000 B. + 160 000 B. - 150 000 B. + 80 000 B. - 70 000 B. + 60 000 B. - 50 000 B.)

Nazbierané body = 920 100 B.



URČOVANIE PERCENTUÁLNEHO PODIELU DIAMANTOVEJ ORCHIDEY:

Váše Nazbierané body = $Y\%$

Súčet Nazbieraných bodov všetkých Diamantových orchideí

Váš percentuálny podiel teda je: $Y \times 100$



VÝPOČET PROVÍZIÍ PRE DIAMANTOVÉ ORCHIDEY:

Globálny bodový obrat $\times 1,5\%$ $\times$ $\frac{\text{váš percentuálny podiel}}{100} \times 0,25 =$ Právia pre Diamantovú orchideu

TIP

PAMÄTAJTE, ŽE NAVYŠE ZÍSKAVATE NÁLEŽITÚ PROVÍZIU Z ÚROVNÍ PERLOVEJ, AMARANTOVEJ A ZLATEJ ORCHIDEY A I. MARKETINGOVÉHO PLÁNU.



Prestížny Klub Hviezd

Prestížny Klub Hviezd bol vytvorený pre Lídrov, ktorí dosahujú najvyšších Úrovní efektivity.

Viac ako desať rokov existencie FM WORLD je obdobím intenzívneho rozvoja, utvárania obrazu firmy, neustálej snahy zdokonaľiť ponuku produktov a dosiahnuť vysokú úroveň značky. Efektívna činnosť, zvlášť v konkurenčnom prostredí, vyžaduje prácu postavenú na ambiciózných cieľoch a úlohách. Jednou z priorít v FM WORLD je budovanie dôvery klientov formou partnerských vzťahov, dôvera je totiž najhodnotnejšou odmenou, akej sa môže firme dostať.

Pri každej príležitosti zdôrazňujeme, že najcennejším kapitálom našej firmy sú ľudia, ktorí ju spoluvytvárajú – Obchodní partneri realizujúci sa ako Lídri predaja alebo Sponzori. Práve oni majú reálny vplyv na stratégiu rozvoja, ktorú prijímame.

Vďaka iniciatíve Lídrov FM WORLD a potrebe vytyčovať si stále vyššie ciele vznikol III. Marketingový plán, a spolu s ním nový elitný Klub Hviezd. Môžete v ňom získať tieto Úrovnne efektivity: Jaspisovej, Ametystovej, Malachitovej, Nefritovej a tej najprestížnejšej– Ónyxovej hviezdy.

Artur Trawiński

III. Marketingový plán – pravidlá

III. Marketingový plán je pokračovaním II. Marketingového plánu a vytvára možnosť budovania stabilných Štruktúr, ktoré prinášajú jasné výhody.

FM WORLD rozdeľuje medzi všetky Hviezdy 3,5% Globálneho bodového obratu.

Úroveň efektivity	Percentuálna účasť na Globálnom bodovom obrate k rozdeleniu medzi všetky Hviezdy na danej Úrovni efektivity v danom Mesiaci
Jaspisová hviezda	1% Globálneho bodového obratu
Ametystová hviezda	1% Globálneho bodového obratu
Malachitová hviezda	0,5% Globálneho bodového obratu
Nefritová hviezda	0,5% Globálneho bodového obratu
Ónyxová hviezda	0,5% Globálneho bodového obratu



Provízie z I., II. a III. Marketingového plánu sa sčítajú. Napríklad: Ametystová hviezda má právo na Províziu z I. Marketingového plánu, z II. Marketingového plánu a z III. Marketingového plánu z Úrovne efektivity Jaspisovej hviezdy a Ametystovej hviezdy.

Provízia z danej Úrovne efektivity sa vypočítava v každom Mesiaci, pod podmienkou, že aspoň jeden Obchodný partner dosiahne túto Úroveň. Podmienkou priznania Provízie je tiež aspoň **50 Osobných bodov** získaných v danom Mesiaci.

K výpočtu Provízie z III. Marketingového plánu je potrebné najskôr spočítať Nazberané body daného Obchodného partnera z jednotlivých Úrovní efektivity, ktoré dosiahol.

Úroveň efektivity	Pravidlá výpočtu hodnoty Nazberaných bodov pre Hviezdy
 Jaspisová hviezda	● 60 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej ste získali Úroveň efektivity Perlová orchidea, ktorá nie je súčasne na vyššej Úrovni efektivity (pod podmienkou, že z Pravidla vetvy nevyplýva inak) ● 90 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej ste získali Úroveň efektivity Amarantová orchidea, ktorá nie je súčasne na vyššej Úrovni efektivity (pod podmienkou, že z Pravidla vetvy nevyplýva inak) ● 120 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej ste získali Úroveň efektivity Zlatá orchidea, ktorá nie je súčasne na vyššej Úrovni efektivity (pod podmienkou, že z Pravidla vetvy nevyplýva inak) ● 150 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej ste získali Úroveň efektivity Diamantová orchidea alebo ktorejkoľvek Hviezdy ● 60 000 Zmluvných bodov za 9 bezprostredne sponzorovaných Vetiev na Úrovni efektivity 21% alebo vyššej alebo 90 000 Zmluvných bodov za 11 bezprostredne sponzorovaných Vetiev na Úrovni efektivity 21% alebo vyššej alebo 120 000 Zmluvných bodov za 13 bezprostredne sponzorovaných Vetiev na Úrovni efektivity 21% alebo vyššej alebo 150 000 Zmluvných bodov za 15 a viac bezprostredne sponzorovaných Vetiev na Úrovni efektivity 21% alebo vyššej ● súčet Bodov všetkých osobných skupín, ktoré sa nachádzajú v Štruktúre: 1) Perlových orchideí 2) Amarantových orchideí 3) Zlatých orchideí 4) Diamantových orchideí,

	ktoré nie sú súčasne vyššou Hviezdou, pričom pokiaľ sa v Štruktúre nachádza viac Orchideí, ktoré spĺňajú túto podmienku, do výpočtu sa zahŕňajú Body tej Osobnej skupiny, ktorá sa nachádza najbližšie Obchodnému partnerovi, pre ktorého je Provízia počítaná ● súčet Bodov Osobných skupín všetkých bezprostredne sponzorovaných Obchodných partnerov, ktorí dosiahli Úroveň efektivity Zlatá magnólia (ktorá nie je súčasne na vyššej Úrovni efektivity) ● Voľné body sa tiež započítavajú
 Amethystová hviezda	● 60 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej ste získali Úroveň efektivity Perlová orchidea, ktorá nie je súčasne na vyššej Úrovni efektivity (pod podmienkou, že z Pravidla vetvy nevyplýva inak) ● 90 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej ste získali Úroveň efektivity Amarantová orchidea, ktorá nie je súčasne na vyššej Úrovni efektivity (pod podmienkou, že z Pravidla vetvy nevyplýva inak) ● 120 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej ste získali Úroveň efektivity Zlatá orchidea, ktorá nie je súčasne na vyššej Úrovni efektivity (pod podmienkou, že z Pravidla vetvy nevyplýva inak) ● 150 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej ste získali Úroveň efektivity Diamantová orchidea alebo ktorejkoľvek Hviezdy ● 60 000 Zmluvných bodov za 9 bezprostredne sponzorovaných Vetiev na Úrovni efektivity 21% alebo vyššej alebo 90 000 Zmluvných bodov za 11 bezprostredne sponzorovaných Vetiev na Úrovni efektivity 21% alebo vyššej alebo 120 000 Zmluvných bodov za 13 bezprostredne sponzorovaných Vetiev na Úrovni efektivity 21% alebo vyššej alebo 150 000 Zmluvných bodov za 15 a viac bezprostredne sponzorovaných Vetiev na Úrovni efektivity 21% alebo vyššej

	● súčet Bodov všetkých Osobných skupín, ktoré sa nachádzajú v Štruktúre: 1) Perlových orchideí 2) Amaranťových orchideí 3) Zlatých orchideí 4) Diamantových orchideí 5) Jaspisových hviezd ktoré nie sú súčasne vyššou Hviezdou, pričom pokiaľ sa v Štruktúre nachádza viac Orchideí alebo Hviezd, ktoré spĺňajú túto podmienku, do výpočtu sa zahŕňajú Body tej Osobnej skupiny, ktorá sa nachádza najbližšie Obchodnému partnerovi, pre ktorého je Provízia vypočítavaná. ● súčet Bodov Osobných skupín všetkých bezprostredne sponzorovaných Obchodných partnerov, ktorí dosiahli Úroveň efektivity Zlatá magnólia (ktorá nie je súčasne na vyššej úrovni efektivity) ● Voľné body sa tiež započítavajú
 Malachitová hviezda	● 60 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej ste získali Úroveň efektivity Perlová orchidea, ktorá nie je súčasne na vyššej úrovni efektivity (pod podmienkou, že z Pravidiel vetvy nevyplýva inak) ● 90 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej ste získali Úroveň efektivity Amaranťová orchidea, ktorá nie je súčasne na vyššej úrovni efektivity (pod podmienkou, že z Pravidiel vetvy nevyplýva inak) ● 120 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej ste získali Úroveň efektivity Zlatá orchidea, ktorá nie je súčasne na vyššej úrovni efektivity (pod podmienkou, že z Pravidiel vetvy nevyplýva inak) ● 150 000 Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej ste získali Úroveň efektivity Diamantová orchidea alebo ktorejkoľvek Hviezdy

	● 60 000 Zmluvných bodov za 9 bezprostredne sponzorovaných Vetiev na úrovni efektivity 21% alebo vyššej alebo 90 000 Zmluvných bodov za 11 bezprostredne sponzorovaných Vetiev na úrovni efektivity 21% alebo vyššej alebo 120 000 Zmluvných bodov za 13 bezprostredne sponzorovaných Vetiev na úrovni efektivity 21% alebo vyššej alebo 150 000 Zmluvných bodov za 15 a viac bezprostredne sponzorovaných Vetiev na úrovni efektivity 21% alebo vyššej ● súčet Bodov všetkých Osobných skupín, ktoré sa nachádzajú v Štruktúre: 1) Perlových orchideí 2) Amaranťových orchideí 3) Zlatých orchideí 4) Diamantových orchideí 5) Jaspisových hviezd 6) Amethystových hviezd ktoré nie sú súčasne vyššou Hviezdou, pričom pokiaľ sa v Štruktúre nachádza viac Orchideí alebo Hviezd, ktoré spĺňajú túto podmienku, do výpočtu sa zahŕňajú Body tej Osobnej skupiny, ktorá sa nachádza najbližšie Obchodnému partnerovi, pre ktorého je Provízia vypočítavaná ● súčet Bodov Osobných skupín všetkých bezprostredne sponzorovaných Obchodných partnerov, ktorí dosiahli Úroveň efektivity Zlatá magnólia (ktorá nie je súčasne na vyššej úrovni efektivity) ● Voľné body sa tiež započítavajú
--	---



Nefritová hviezda

- **60 000** Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej ste získali Úroveň efektivity Perlová orchidea, ktorá nie je súčasne na vyššej úrovni efektivity (pod podmienkou, že z Pravidla vetvy nevyplýva inak)
- **90 000** Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej ste získali Úroveň efektivity Amaranťová orchidea, ktorá nie je súčasne na vyššej úrovni efektivity (pod podmienkou, že z Pravidla vetvy nevyplýva inak)
- **120 000** Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej ste získali Úroveň efektivity Zlatá orchidea, ktorá nie je súčasne na vyššej úrovni efektivity (pod podmienkou, že z Pravidla vetvy nevyplýva inak)
- **150 000** Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej ste získali Úroveň efektivity Diamantová orchidea alebo ktorejkoľvek Hviezdy
- **60 000** Zmluvných bodov za 9 bezprostredne sponzorovaných Vetiev na úrovni efektivity 21% alebo vyššej alebo **90 000** Zmluvných bodov za 11 bezprostredne sponzorovaných Vetiev na úrovni efektivity 21% alebo vyššej alebo **120 000** Zmluvných bodov za 13 bezprostredne sponzorovaných Vetiev na úrovni efektivity 21% alebo vyššej alebo **150 000** Zmluvných bodov za 15 a viac bezprostredne sponzorovaných Vetiev na úrovni efektivity 21% alebo vyššej
- súčet Bodov všetkých Osobných skupín, ktoré sa nachádzajú v štruktúre:
 - 1) Perlových orchideí
 - 2) Amaranťových orchideí
 - 3) Zlatých orchideí
 - 4) Diamantových orchideí
 - 5) Jaspisových hviezd
 - 6) Ametystových hviezd
 - 7) Malachitových hviezd
 ktoré nie sú súčasne vyššou Hviezdou, pričom pokiaľ sa v štruktúre nachádza viac Orchideí alebo Hviezd, ktoré spĺňajú túto podmienku, do výpočtu sa zahŕňajú Body tej Osobnej skupiny, ktorá sa nachádza najbližšie Obchodnému partnerovi, pre ktorého je Provízia vypočítavaná



Ónyxová hviezda

- súčet Bodov Osobných skupín všetkých bezprostredne sponzorovaných Obchodných partnerov, ktorí dosiahli Úroveň efektivity Zlatá magnólia (ktorá nie je súčasne na vyššej úrovni efektivity)
- Voľné body sa tiež započítavajú
- **60 000** Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej ste získali Úroveň efektivity Perlová orchidea, ktorá nie je súčasne na vyššej úrovni efektivity (pod podmienkou, že z Pravidla vetvy nevyplýva inak)
- **90 000** Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej ste získali Úroveň efektivity Amaranťová orchidea, ktorá nie je súčasne na vyššej úrovni efektivity (pod podmienkou, že z Pravidla vetvy nevyplýva inak)
- **120 000** Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej ste získali Úroveň efektivity Zlatá orchidea, ktorá nie je súčasne na vyššej úrovni efektivity (pod podmienkou, že z Pravidla vetvy nevyplýva inak)
- **150 000** Zmluvných bodov za každú Vetvu, v ktorej ste získali Úroveň efektivity Diamantová orchidea alebo ktorejkoľvek Hviezdy
- **60 000** Zmluvných bodov za 9 bezprostredne sponzorovaných Vetiev na úrovni efektivity 21% alebo vyššej alebo **90 000** Zmluvných bodov za 11 bezprostredne sponzorovaných Vetiev na úrovni efektivity 21% alebo vyššej alebo **120 000** Zmluvných bodov za 13 bezprostredne sponzorovaných Vetiev na úrovni efektivity 21% alebo vyššej alebo **150 000** Zmluvných bodov za 15 a viac bezprostredne sponzorovaných Vetiev na úrovni efektivity 21% alebo vyššej

- súčet bodov všetkých Osobných skupín, ktoré sa nachádzajú v Štruktúre:

- 1) Perlových orchideí
- 2) Amarantových orchideí
- 3) Zlatých orchideí
- 4) Diamantových orchideí
- 5) Jaspisových hviezd,
- 6) Ametystových hviezd
- 7) Malachitových hviezd
- 8) Nefritových hviezd

ktoré nie sú súčasne vyššou Hviezdou, pričom pokiaľ sa v Štruktúre nachádza viac Orchideí alebo Hviezd, ktoré spĺňajú túto podmienku, do výpočtu sa zahŕňajú Body tej Osobnej skupiny, ktorá sa nachádza najbližšie Obchodnému partnerovi, pre ktorého je Provízia vypočítavaná

- súčet Bodov všetkých Osobných skupín bezprostredne sponzorovaných Obchodných partnerov, ktorí dosiahli Úroveň efektivity Zlatá magnólia (ktorá nie je súčasne na vyššej úrovni efektivity)

- Voľné body sa tiež započítavajú



Globálny bodový obrat

Globálny bodový obrat násobíme percentom určujúcim účasť všetkých Hviezd na danej Úrovní efektivity – presne tak, ako sme to robili v prípade Orchideí. Tak spočítame čiastku, ktorá pripadá na všetky Hviezdy, ktoré v danom Mesiaci dosiahli danú Úroveň efektivity.

$$\text{Gluboký dotaz} \times X\% \times 0,25 = \text{fund. je v plat. Práci je vsetkých}$$

Ochodných postaven na danej Um.
elektricit v III. Marketingovom pláne.

Ďalej je potrebné určiť percentuálnu účasť danej Hviezdy vo fonde prostriedkov určených pre Klub Hviezd. K tomu je potrebné podeliť jej Nazberané body súčtom Nazberaných bodov všetkých Hviezd, ktoré dosiahli danú Úroveň efektivity, a výsledok násobiť x100.

Vaše Nasbírané body = $Y^{\%}$

Súčet všetkých Naberaných bodov
všetkých Hviezd na danej Úhni efektívny

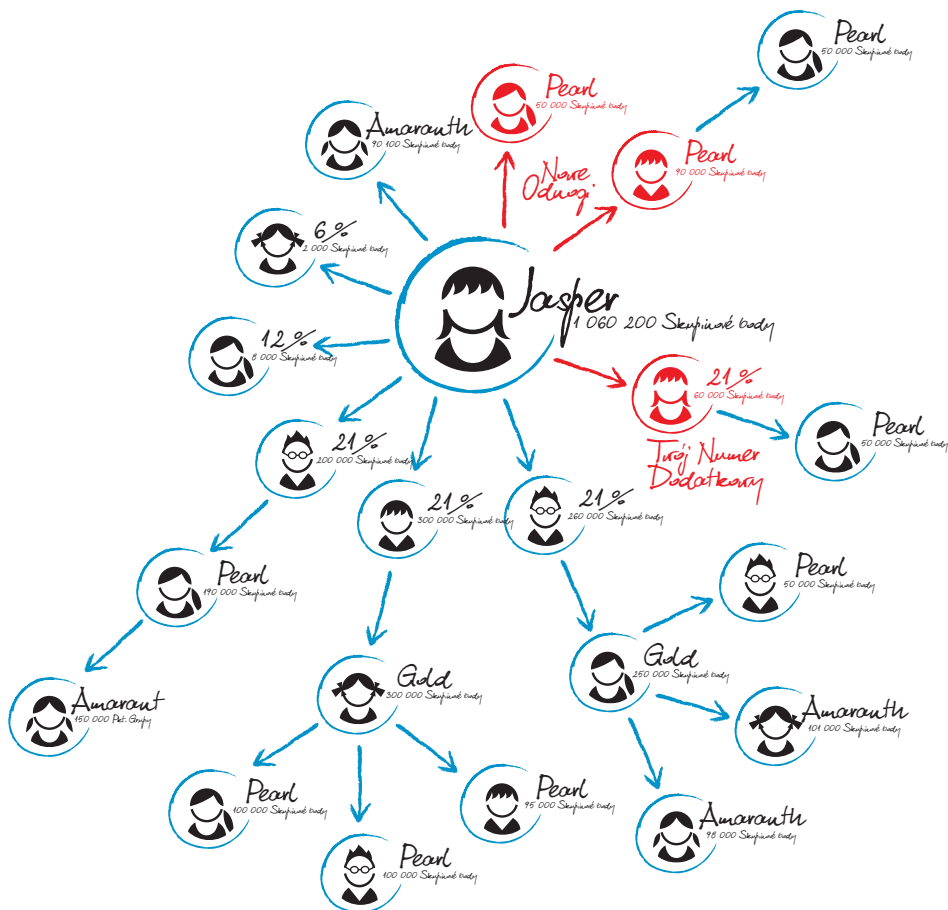
*Vaša percentuálna účasť teda je: $Y \times 100$

Získanú percentuálnu účasť danej Hviezdy je potrebné násobiť čiastkou, ktorá pripadá na všetky Hviezdy z danej Úrovne efektivity.

Find pro vplatu Právě pro větších
Obchodních partnerů na dané $\times Y\% =$ více Právě
Únav efektivity v III. Marketingu a planu

Poznámky

Teraz už poznáte teóriu, pokúste sa teda samostatne vypočítať Províziu z I. Marketingového plánu a Nazberané body z II. Marketingového plánu napr. pre Štruktúru Jaspisovej hviezdy. Zoznámte sa rovnako s výpočtami týkajúcimi sa III. Marketingového plánu.



11. Marketingový plán

III. Marketingový plán

Zahrnuté body

P. : $3 \times 60\,000 = 180\,000$

A. : $2 \times 90\,000 = 180\,000$

Z.: $2 \times 120\,000 = 240\,000$

D: 0

za nepřímé prostředné Vetry na Úraní efektivity 21% a výř: 0

Body Oskuej skrupiny

B.O.S. (40 000 + 50 000 + 50 000 + 40 000)

B.O.S.A. (90 100 + 150 000)

B.O.S.Z. (5 000 + 1 000)

B.O.S.D.(o)

B.O.S. 21% (10 000 + 10 000 + 10 000 + 0)

Vlné body

$$2\,000 + 8\,000 + 100$$

$$\text{Zmluvné body} + \text{Body Ostatnej skupiny} + \text{Vlné body} = 1\,066\,200$$

P. - Perla A. - Amarat Z. - Zlatko D. - Diamant B. O. S. - Body Osrednej skupiny

Predtým, ako začnete pracovať – slovník

V prípade, že iba začínate svoje dobrodružstvo s MLM, určité pojmy pre vás môžu byť cudzie a nezrozumiteľné. Preto sme pre vás pripravili malý slovník, v ktorom vysvetľujeme pojmy, použité v Marketingovom pláne. Zoznámte sa s nimi a pokúste sa zapamätať si ich. Po prečítaní Marketingového plánu sa k nim môžete vždy vrátiť a pripomenúť si ich význam.

- **Základ** – minimálny počet Vetiev v Štruktúre, ktoré dosiahli stanovenú Úroveň efektivity v Klube Orchideí (v súlade s Pravidlom vetvy). Základ sa skladá zo stanovenej konfigurácie Vetiev, ktorých počet a Úroveň efektivity vás kvalifikuje do Klubu Hviezd.
- **Katalógová cena** – cena stanovená a vyhlásená prostredníctvom FM WORLD Distribution alebo Pobočky v Katalógu Produktov FM WORLD, za ktorú tento subjekt predáva Produkty FM WORLD bez ohľadu na zahrnutie prípadných akcií alebo zliav.
- **Partnerská cena** – ide o Katalógovú cenu, zníženú o prípadné zľavy, stanovenú a oznámenú Obchodným partnerom prostredníctvom FM WORLD Distribution alebo Pobočky FM WORLD, za akú Obchodný partner nakupuje Produkty FM WORLD od FM WORLD Distribution alebo Pobočky; výška prípadných aktuálnych zliav z Katalógových cien je uvedená na internetovej stránke FM WORLD Distribution alebo Pobočky alebo je Obchodným partnerom oznámená iným dohodnutým spôsobom.
- **Globálny bodový obrat** – súčet Osobných bodov, nazberaných všetkými Obchodnými partnermi, vo všetkých Pobočkách na svete.
- **Predajná skupina (Skupina, Štruktúra)** – skupina Obchodných partnerov, vytváraná prostredníctvom odporúčaní tak, že daný Obchodný partner (Sponzor) sponzoruje ďalšieho Obchodného partnera, ktorý sponzoruje ďalších Obchodných partnerov atd.
- **Hviezda** – Úroveň efektivity v III. Marketingovom pláne: Jaspisová hviezda, Ametystová hviezda, Malachitová hviezda, Nefritová hviezda, Ónyxová hviezda.
- **Katalóg** – prezentácia Produktov FM WORLD spolu s uvedením ich Katalógových cien.

- **Líder** – Obchodný partner, spolupracujúci s FM WORLD Distribution alebo Pobočkou v súlade s Poriadkom a pravidlami Etického kódexu firmy, vedúci predajnej Skupiny a rozvíjajúci svoju činnosť na základe Marketingového plánu.
- **Línia** – číslo určujúce pozíciu Obchodného partnera v Štruktúre voči jeho Sponzorovi. Napríklad: osoba, pre ktorú ste Sponzorom, sa nachádza vo vašej prvej Línii.
- **Magnólia** – miera efektivity v I. Marketingovom pláne: Magnólia, Strieborná magnólia, Zlatá magnólia.
- **Mesiac** – kalendárny mesiac, pokiaľ je posledný deň mesiaca nedeľa alebo iný zákonom stanovený deň pracovného pokoja, potom Mesiac končí dňom určeným prostredníctvom FM WORLD Distribution alebo Pobočky tak, aby sa najneskôr 7 dní pred týmto dátumom mohli Obchodní partneri zoznámiť s touto informáciou.
- **MLM** – multi-level marketing, sieťový marketing, viacúrovňový marketing. Systém reklamy a predaja produktov či služieb, založený na rade spotrebiteľských odporúčaní, vytváranie a riadenie viacúrovňových Predajných skupín. Je založený na priamom predaji, avšak Obchodní partneri pôsobiaci v systéme MLM môžu získavať dodatočné výnosy za obrat osôb, ktoré pozvali k spolupráci.
- **Nové vetvy** – Vetvy, ktoré vznikli po 30. apríli 2013 alebo Vetvy, ktoré dosiaľ nedosiahli Úroveň efektivity vyššiu než 9%.
- **Dodatkové číslo** – jedinečné Partnerské číslo, skladajúce sa z rady čísel alebo rady čísel a písmen, ktoré získava Líder na základe Marketingového plánu. V závislosti na dosiahnutej úrovni efektivity na Hlavnom čísle získava Obchodný partner oprávnenie pôsobiť s ďalšími Dodatkovými číslami (vlastným menom a na vlastný účet). Tieto Čísla môžu byť sponzorované na ľubovoľnom mieste, určenom Obchodným partnerom (v rámci jeho Štruktúry). Obchodní partneri na úrovni efektivity 9%, 12%, 15%, 18%, 21%, Perlová orchidea a Amarantová orchidea majú nárok na jedno Dodatkové číslo (jednorázovo za každú dosiahnutú Úroveň efektivity na Hlavnom čísle). Zlatá orchidea má právo na dve, zatiaľ čo Diamantová orchidea až na tri Dodatkové čísla, udeľované jednorázovo za dosiahnutie danej úrovne efektivity.
- **Hlavné číslo** – Partnerské číslo, ktoré nie je Dodatkovým číslom ani Prevzatým číslom.
- **Partnerské číslo (Číslo)** – jedinečné Číslo, skladajúce sa z rady čísel alebo rady čísel a písmen, pridelené Obchodnému partnerovi pri uzatvorení Zmluvy s FM WORLD Distribution alebo Pobočkou.

- **Prevzaté číslo** – Partnerské číslo, ktoré Obchodný partner dostane na základe ustanovení Poriadku Klubu FM WORLD.
- **Vetva** – skupina Obchodných partnerov v rámci Predajnej skupiny, začínajúca u Obchodného partnera sponzorovaného v prvej Línii priamo pod Sponzorom.
- **Orchidea** – Úroveň efektivity v II. Marketingovom pláne: Perlová orchidea, Amaranťová orchidea, Zlatá orchidea, Diamantová orchidea.
- **Obchodný partner** – subjekt, ktorý je na základe Zmluvy o členstve v Klube FM WORLD (Zmluva) spojený s FM WORLD Distribution alebo Pobočkou. Obchodní partneri môžu, v závislosti na zvolenom statuse, kupovať Produkty FM WORLD priamo od FM WORLD Distribution alebo od Pobočky pre vlastnú potrebu alebo za účelom predaja koncovým zákazníkom.
- **Marketingový plán** – súhrn pravidiel, určujúcich okrem iného konečné podmienky k získaniu danej Úrovnne efektivity Obchodných partnerov a výpočtu Provízie za dosiahnutie danej Úrovnne efektivity.
- **Registrujúci** – Obchodný partner, ktorý fakticky odporučil spoluprácu s FM WORLD Distribution a napomohol k vstupu do Klubu FM WORLD, v Zmluve je uvedený ako Registrujúci. Nie vždy ide o osobu Sponzora, teda osobu, ktorá sa v Štruktúre nachádza bezprostredne nad daným Obchodným partnerom.
- **Úroveň efektivity (Pozície)** – miera efektivity účinnosti Obchodného partnera v danom Mesiaci, určená v Marketingovom pláne na základe súčtu jeho osobného mesačného Bodového obratu a Bodového obratu ním vytvorenej Štruktúry, vyjadrená v percentuálnych bodoch a nasledujúcich hodnotách: 0%, 3%, 6%, 9%, 12%, 15%, 18%, 21% alebo vyjadrená slovne a s nasledujúcimi označeniami: Magnólia, Strieborná magnólia, Zlatá magnólia, Perlová orchidea, Amaranťová orchidea, Zlatá orchidea, Diamantová orchidea, Jaspisová hviezda, Ametystová hviezda, Malachitová hviezda, Nefritová hviezda, Onyxová hviezda.
- **Body** – Body prideľované za nákup Produktov Obchodným partnerom. Každý Mesiac sú Body vynulované a zbierajú sa od začiatku. O zozname bodovaných Produktov a počte Bodov, prideľovaných za nákup daného Produktu od FM WORLD Distribution alebo Pobočky, oboznamuje FM WORLD Distribution alebo Pobočka Obchodných partnerov takým spôsobom, aby sa pred každou podanou objednávkou mohli zoznámiť s počtom Bodov, prideľovaných v danej dobe za ich nákup.

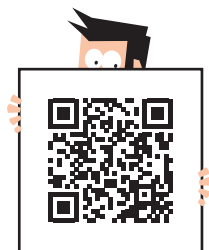
- **Skupinové body (Bodový obrat)** – súčet Bodov Predajnej skupiny Obchodného partnera a jeho Osobných bodov. Skupinové body kvalifikujú Obchodného partnera na určenú Úroveň efektivity od 0% do 21%.
- **Body Osobnej skupiny** – Body Skupiny Obchodného partnera (viď tabuľky na stranách 20-23 a 32-38), nachádzajúceho sa vo Vetve tohto Obchodného partnera, pre ktorého sú vypočítavané Nazberané body, znížené o Body skupiny Obchodných partnerov, nachádzajúcich sa súčasne v jeho najbližšej Línii, a ktorí sú Orchideou alebo Hviezdou. Ak v žiadnej z Vetiev nevystupuje Orchidea alebo Hviezda, do výpočtu nazberaných Bodov sú započítavané všetky Body Skupiny uvedeného Obchodného partnera. Body Osobnej skupiny v každej z Vetiev sú vypočítavané oddelene. Body Osobnej skupiny môžu byť vypočítané iba pre takú Orchideu alebo Hviezdu, ktoré v Štruktúre voči Obchodnému partnerovi, pre ktorého sú vypočítavané Nazberané body, nepredchádzala žiadna vyššia alebo rovnaká Orchidea alebo Hviezda.
- **Nazberané body** – súčet Bodov Osobnej skupiny, Zmluvných bodov a v prípade Perlových orchideí a Úrovní z Klubu Hviezd tiež Voľných bodov. Nazberané body sú vypočítavané z každej Úrovnne efektivity oddelene.
- **Zmluvné body** – virtuálne Body, prideľované Obchodným partnerom vo vašich Vetvách, ktorí dosiahli Úroveň efektivity najmenej Perlová orchidea alebo prideľované za počet Vetiev s Obchodnými partnermi na Úrovni efektivity najmenej 21%.
- **Osobné body** – Body prideľované za nákup Produktov FM WORLD samotným Obchodným partnerom. Pokiaľ Obchodný partner disponuje viac ako jedným Partnerským číslom, Osobné body z jednotlivých Čísel sa nesčítajú.
- **Voľné body** – Body všetkých priamo sponzorovaných Skupín pod Úrovníou efektivity 21% a Osobné body Obchodného partnera.
- **Zľava** – zľava prideľovaná Obchodnému partnerovi na základe dosiahnutia niektorej Úrovnne efektivity popísanej v Marketingovom pláne (minimálne 3%) v danom Mesiaci za predpokladu, že Obchodný partner urobil Minimálny nákup. Výška Zľavy je vypočítavaná na základe princípov uvedených v Marketingovom pláne. Zľava sa vypočítava podľa hrubej hodnoty objednávky a v súvislosti s jednou objednávkou nemôže prekročiť 90 % jej hodnoty. Získaná zľava môže byť Obchodným partnerom využitá do konca januára roku nasledujúceho po kalendárnom roku, v ktorom bola Zľava poskytnutá. Využitie Zľavy je urobené na základe žiadosti Obchodného partnera pri jednotlivito skladaných objednávkach.

- **Sponzor** – Obchodný partner, ktorý sa nachádza v Skupine priamo nad iným Obchodným partnerom, určený v Zmluve ako Sponzor.
- **Priamy predaj** – forma maloobchodného predaja, spočívajúci v priamom kontakte predajcu a potenciálneho zákazníka v mieste jeho bydliska, zamestnania alebo na inom mieste, určenom potenciálnym zákazníkom. Tento predaj prebieha mimo stále, organizované miesta maloobchodného predaja, mimo obchody, stánky, trhy, kiosky ap. Vylúčený je rovnako predaj, ktorý by bol iným spôsobom v rozpore s pravidlami priameho predaja.
- **Štruktúra** – vid' Predajná skupina.
- **Odmena** – stanovená peňažná čiastka poskytovaná Obchodnému partnerovi spolupracujúcemu s FM WORLD Distribution so statusom Predajca alebo Networkera s ohľadom na poskytovanie reklamy Sieť a Produktov FM WORLD a v prípade Predajca s ohľadom na priamy predaj Produktov a vďaka tomu dosiahnutie jednej z Úrovní efektivity (minimálne 3%)v danom Mesiaci, ako je uvedené v Marketingovom pláne, s podmienkou Minimálneho nákupu. Odmena sa počíta v súlade se zásadami stanovenými v Marketingovom pláne. Výška Odmeny, prislúchajúca Obchodnému partnerovi, je vždy znížená o výšku verejných poplatkov (vrátane príspevkov na sociálne a zdravotné poistenie, zálohy na daň z príjmu), ak v súvislosti s poskytnutím zľavy alebo odmeny právne predpisy ukladajú povinnosť ich odvodu.
- **Minimálny nákup** – minimálny počet Osobných bodov (50 Bodov), priznaných na nákup ľubovoľných bodovaných Produktov FM WORLD v jednom Mesiaci pod jedným Číslom, oprávňujúci k Odmene alebo Zľave za daný Mesiac, po splnení zostávajúcich podmienok k ich získaniu. V prípade Obchodných partnerov, disponujúcich viac ako jedným Partnerským číslom, sa Body z jednotlivých Čísel nesčítajú (na každom z Partnerských čísel je potrebné samostatne previesť Minimálny nákup).
- **Pravidlo vetvy** – v prípade, že je v jednej Vetve niekoľko Obchodných partnerov, ktorí sú na rôznych Úrovniah efektivity a vstupujú do Klubu Orchideí, bodovou hodnotou k výpočtu Nazberaných bodov sú Zmluvné body za Orchideu na najvyššej Úrovní efektivity, ktorá sa súčasne nachádza najbližšie k vám. Ku každej Hviezde sa pristupuje rovnako ako k Diamantovej orchidey. Princíp Vetiev sa vhodne používa pri stanovení Základu.

- **Štartovacia sada** – sada vzoriek vybraných Produktov FM WORLD spolu so školiacimi a reklamnými materiálmi.
- **Provízia** – Odmena alebo Zľava.

Definície ostatných pojmov, použitých v Marketingovom pláne, sú uvedené v Poriadku Klubu FM WORLD či v Etickom kódexe.





STIAHNITE SI PLÁN DO SMARTPHONU

distribution.fmworld.com

2017

© FM GROUP World Artur Trawiński Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. (komanditni společnost),
ul. Żmigrodzka 247, 51-129 Vratislav, DIČ: 895-187-00-93, Obchodní rejstřík: 0000268185,
Obvodní soud pro Wrocławia-Fabrycznej ve Vratislavi, VI Oddělení národního soudního registru, 2014