



ПЛАН АМВАУ ПО ПРОДАЖАМ И МАРКЕТИНГУ

ПОЙМИТЕ ПЛАН АМВАУ ПО ПРОДАЖАМ
И МАРКЕТИНГУ

ОСНОВА НАШЕГО БИЗНЕСА

План Amway по продажам и маркетингу и сегодня отражает первоначальные принципы нашего бизнеса, разработанные основателями Amway Ричем ДеВосом и Джемом Ван Анделом в далеком 1959 году. План – это система компенсаций, призванная вознаграждать Независимых предпринимателей Amway (НПА) за то, что они делятся своими знаниями, продают продукцию и обучают этому других.

Очень важно понимать! Ваш доход зависит не от вашей позиции в Линии спонсорской поддержки, а от вашего личного объема продаж. Некоторые НПА получают большее вознаграждение, чем их спонсоры (НПА, которые открыли для них возможности бизнеса). Вознаграждение зависит от того, сколько времени и усилий вы вкладываете в построение собственного бизнеса.

Система вознаграждений

Вы можете увеличить свой объем продаж, найдя новых клиентов, которые будут приобретать продукцию, или поощрив существующих клиентов покупать больше продукции. Спонсируя новых Независимых предпринимателей Amway, поддерживая и обучая их тому, как продавать продукцию и развивать свой бизнес, вы способны достичь большего успеха и заработать дополнительные вознаграждения, основанные на объеме продаж всей вашей бизнес-группы.

ВАШ ДОХОД

Ваш доход¹ в Amway состоит из розничной наценки, которую определяете вы сами при продаже продукции клиентам, и всех заработанных вами вознаграждений. Посмотрим, как можно самостоятельно рассчитать свой доход.

Розничная наценка

Мы указываем рекомендованные розничные цены на каждый продукт, являющиеся на 25–35% выше цены для Независимых предпринимателей Amway, которую платите вы. Вы можете назвать своим клиентам рекомендованную розничную цену или любую другую цену по своему усмотрению. Разница между ценой НПА и вашей розничной ценой (ваша розничная наценка) – это и есть первая составляющая вашего дохода.

Цена для Независимых предпринимателей Amway

Для НПА установлена специальная цена на продукцию (цена НПА).

Баллы PV определяют ваш уровень квалификации

PV – это условные количественные баллы, которые присваиваются каждому товару. Почти всем продуктам присвоено определенное количество баллов PV. Ваш уровень вознаграждения определяется общим количеством PV всех продуктов, заказанных вами или НПА вашей бизнес-группы вместе в течение месяца. В таблице ниже показано, какое количество PV вам следует накопить за месяц, чтобы квалифицироваться на определенный процент ежемесячного вознаграждения. Количество баллов (PV) для каждого конкретного продукта можно найти на сайте Amway.

¹ Только Независимые предприниматели Amway, должным образом зарегистрировавшие свой бизнес в местных государственной и налоговой администрациях, имеют право получать доход от продажи.

ВАШ ДОХОД

Балмы BV – это денежный показатель, присвоенный каждому товару, который используется для расчета вашего вознаграждения за личную деятельность

BV означает «величина оборота». Большинство продуктов имеет эквивалент в балах BV. Балмы BV определяют размер вознаграждения, которое вы получите, достигнув определенного процентного уровня.

Ежемесячные PV	% вознаграждения
10 000 PV	21%
7000 PV	18%
4000 PV	15%
2400 PV	12%
1200 PV	9%
600 PV	6%
200 PV	3%

Пример расчета вашего дохода

От объема продаж к вознаграждению

Когда вы рассчитываете размер своего вознаграждения, вам нужно знать общее количество баллов PV и BV всех ваших личных заказов за весь месяц. Это и есть ваш объем продаж. Если вы спонсировали бизнес-группу, для расчета общего вознаграждения вам также нужно знать объем продаж своей группы. Между балами PV и BV существует определенное соотношение. Общее количество баллов PV определяет ваш процентный уровень вознаграждения, а общее количество баллов BV определяет размер вознаграждения, которое вы можете получить.

Вознаграждение для НПА в вашей бизнес-группе будет рассчитываться на основе их достижений.

Допустим, ваш объем продаж составляет 2 400 PV. Посмотрите в таблицу баллов PV, чтобы найти свой процентный уровень для подсчета вознаграждения.

Ваш процентный уровень составляет 12%! Отличная работа! Теперь у нас есть вся необходимая информация, чтобы рассчитать, сколько вы заработаете в этом месяце!

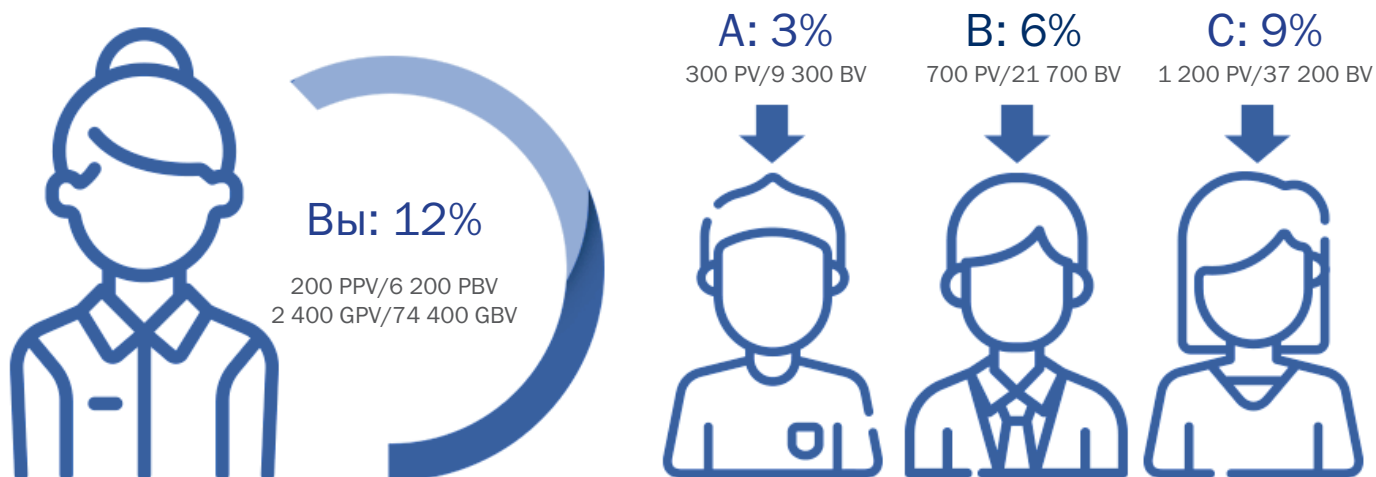
Приведенные примеры основаны на соотношении PV/BV², равном 31, и рекомендованной розничной наценке в размере 30%.

² Соотношение PV/BV 1:31 приведено исключительно для примера. Чтобы узнать актуальное соотношение, пожалуйста, посетите сайт Amway или обратитесь в информационную службу компании.

ВАШ ДОХОД

Пример вознаграждения 12%³

Вы заработали 12% вознаграждение за продажу продукции клиентам. Кроме этого, вы спонсируете трех НПА нижних линий (каждый из которых имеет своих клиентов), которые заработали вознаграждение в размере 3%, 6% и 9% соответственно.



Рекомендуемая розничная наценка⁴

30% x 6 200 BV = **1 860 грн**

Ваше вознаграждение за личную деятельность

Ваши групповые балмы PV составляют 2 400 PV/74 400 BV (200 личных балмов PV/6 200 BV плюс 300 PV/9 300 BV от спонсируемого НПА А, 700 PV/21 700 BV от спонсируемого НПА В и 1 200 PV/37 200 BV от спонсируемого НПА С)

6 200 личных балмов BV
x 12% Вознаграждение за личную деятельность

= **744 грн**

³ Данный расчет приведен лишь для общего ознакомления, он может отличаться в зависимости от конкретных обстоятельств и содержать устаревшую информацию. Информация приведена исключительно для иллюстрации, она не является обещанием, гарантией или другим обязательством со стороны Amway выплачивать какие-либо вознаграждения. Результаты расчета дохода являются валовыми, они не учитывают расходов и налогов, связанных с бизнесом Amway.

⁴ Расчет основан на ценах для Независимых предпринимателей Amway с предлагаемой розничной наценкой 30%.

ВАШ ДОХОД

Вознаграждение за достижения вашей группы (ваше вознаграждение за разницу в процентах)

Вознаграждение за разницу в процентах – это разница между вашим вознаграждением за личную деятельность и вознаграждением НПА вашей первой линии. Вознаграждение за разницу в процентах рассчитывается следующим образом: ваш процентный уровень минус процентный уровень НПА первой линии – это будет разница в процентах. Если групповые баллы BV ваших НПА нижних линий умножить на разницу в процентах, то получится вознаграждение за разницу в процентах.

Вознаграждение за разницу в процентах с НПА А = **837 грн**
(9% x 9 300 BV = 837 грн)

Вознаграждение за разницу в процентах с НПА В = **1 302 грн**
(6% x 21 700 BV = 1 302 грн)

Вознаграждение за разницу в процентах с НПА С = **1 116 грн**
(3% x 37 200 BV = 1 116 грн)

Ваш доход за месяц

Розничная наценка + ваше вознаграждение за личную деятельность + ваше вознаграждение за разницу в процентах
1 860 грн + 744 грн + 3 255 грн = **5 859 грн**

Ваш доход за год

5 859 грн x 12 = **70 308 грн**

Стоимость всех товаров исчисляется также в специальных балах (Point Value – PV), которые помогают определить ваш уровень вознаграждения. Этот пример (2 400 PV = 74 400 BV) основан на соотношении PV/BV, равном 31. Процентный уровень составляет 12%. Сумма годового дохода основана на предположении, что вы и ваши НПА нижних линий в течение всего года будете ежемесячно зарабатывать доход так, как показано в этом примере.

ВЫСШИЕ ПРОГРАММЫ ПРИЗНАНИЯ – ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

Кроме 21% вознаграждения за достижения, вы можете получить дополнительные **Ежемесячные вознаграждения**, такие как 6% Лидерского вознаграждения, 4% Опекунского лидерского вознаграждения и 2% Международного лидерского вознаграждения плюс 1% Жемчужного и 2% Рубинового вознаграждения, а также **Ежегодные вознаграждения**, такие как вознаграждение Изумрудного НПА, вознаграждение Бриллиантового НПА и вознаграждение «Бриллиант Плюс». Кроме того, предусмотрены **денежные вознаграждения** согласно **Плану Amway по продажам и маркетингу**, а также дополнительное **Вознаграждение основателей бизнеса за достижения**. Эти вознаграждения позволят вам значительно увеличить свой доход и получить признание в сообществе Amway.

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

Лидерские вознаграждения

В компании Amway придерживаются мнения, что ваш упорный труд, усердие и результаты работы должны быть вознаграждены. Чтобы компенсировать затраченное вами время и усилия, а также дополнительно поощрить вас поддерживать уровень не ниже Серебряного НПА, в Плане Amway по продажам и маркетингу предусмотрены ежемесячные Лидерские вознаграждения. Если у вас есть квалифицированная 21% ветвь, по отношению к которой вы выступаете спонсором-опекуном, выполнив соответствующие условия, вы получите 4% Лидерского вознаграждения, а 2% получит международный спонсор. Спонсор-опекун – это НПА, который выступает спонсором на рынке регистрации и помогает новому НПА, которого будет спонсировать международный спонсор, живущий за границей.

ВЫСШИЕ ПРОГРАММЫ ПРИЗНАНИЯ – ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

6% Лидерское вознаграждение:

- чтобы получить **ВСЕ 6%** Лидерского вознаграждения, вы должны в течение одного и того же месяца предоставлять личную спонсорскую поддержку хотя бы одной 21% ветви в стране регистрации, при этом ваши групповые балмы⁵ должны составлять не менее 10 000 PV;
- чтобы получить **ЧАСТЬ 6%** Лидерского вознаграждения, вы должны в течение месяца лично спонсировать, по крайней мере, одну ветвь с уровнем вознаграждения 21% в стране регистрации и накопить не меньше 4000 PV Лидерского объема или же лично спонсировать, по крайней мере, две ветви с уровнем вознаграждения 21% в стране регистрации в одном и том же месяце.

4% Опекунское лидерское вознаграждение:

- чтобы получить **ВСЕ 4%** Опекунского лидерского вознаграждения, вы должны в течение одного и того же месяца предоставлять опекунскую спонсорскую поддержку хотя бы одной 21% ветви в стране регистрации и самому достичь 21% уровня вознаграждения;
- чтобы получить **ЧАСТЬ от 4%** Опекунского лидерского вознаграждения, вы должны в течение одного и того же месяца предоставлять опекунскую спонсорскую поддержку хотя бы двум 21% ветвям в стране регистрации.

2% Международное лидерское вознаграждение:

- чтобы получить **ВСЕ 2%** Международного лидерского вознаграждения, вы должны в течение одного и того же месяца предоставлять международную спонсорскую поддержку хотя бы одной международной 21% ветви и самому достичь 21% уровня вознаграждения в своей стране;
- чтобы получить **ЧАСТЬ от 2%** Международного лидерского вознаграждения, вы должны в течение одного и того же месяца предоставлять международную спонсорскую поддержку хотя бы двум 21% ветвям.

⁵ Групповые балмы (GPV) – это ежемесячный оборот, включающий личные балмы неквалифицированных нижних линий, в том числе и отрицательный оборот (за возврат продукции). Объем квалифицированных (21 %) ветвей не учитывается.

ВЫСШИЕ ПРОГРАММЫ ПРИЗНАНИЯ – ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

1% Жемчужное вознаграждение:

При построении своего бизнеса вы посвящаете время и затрачиваете усилия, помогая НПА Серебряного уровня и выше вашей первой линии регистрировать и развивать собственных НПА Серебряного уровня. Чтобы вознаградить эти усилия, в Плане Amway по продажам и маркетингу предусмотрена выплата Жемчужного вознаграждения. Жемчужный объем, используемый для расчета этого вознаграждения, – это объем 21% квалифицированных ветвей, начиная с НПА вашего второго уровня (НПА, спонсируемых лично или опекунами) и далее вниз, включая следующего квалифицировавшегося на Жемчужное вознаграждение НПА и его 21% НПА первой линии. Чтобы квалифицироваться на Жемчужное вознаграждение, НПА должен быть личным спонсором или спонсором-опекуном трех ветвей, каждая из которых квалифицировалась на уровень вознаграждения 21% в одном и том же месяце. При квалификации на Жемчужное вознаграждение Международные ветви не учитываются.

2% Рубиновое вознаграждение

Рубиновое вознаграждение получает НПА, генерирующий не менее 20 000 рубиновых PV в определенном месяце. Рубиновое вознаграждение составляет 2% от чистой Рубиновой величины оборота за этот месяц. Рубиновый объем включает личный объем плюс переходный объем от неквалифицированных Серебряных и Золотых НПА, однако не включает объем неквалифицированных Платиновых НПА низшего уровня, а также объем НПА низшего уровня, которые достигли 21% вознаграждения за достижения.

ВЫСШИЕ ПРОГРАММЫ ПРИЗНАНИЯ – ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

ЕЖЕГОДНЫЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

Вознаграждение европейского Изумрудного НПА

Ежегодное вознаграждение европейского Изумрудного НПА призвано поощрять и вознаграждать непрерывный долгосрочный рост бизнеса, свидетельством которого является спонсирование веток с уровнем вознаграждения 21%, а также размер годового национального объема продаж, генерируемый этими ветками. Оно выплачивается тем НПА на уровне Платинового НПА, которые спонсируют (лично или опекунски) три или больше 21% ветвей на рынке регистрации или европейских 21% ветвей, каждая из которых квалифицировалась, по крайней мере, шесть месяцев в течение квалификационного года. Международные ветви за пределами Европы для получения вознаграждения не учитываются, но учитываются для получения уровня квалификации.

Вознаграждение европейского Бриллиантового НПА

Ежегодное вознаграждение европейского Бриллиантового НПА призвано вознаграждать непрерывный долгосрочный рост бизнеса, свидетельством которого является спонсирование ветвей с уровнем вознаграждения 21%, а также размер годового национального объема продаж, генерируемый этими ветками. Оно выплачивается тем НПА на уровне Платинового НПА, которые спонсируют (лично или опекунски) шесть или больше 21% ветвей на рынке регистрации или европейских 21% ветвей, каждая из которых квалифицировалась, по крайней мере, шесть месяцев в течение квалификационного года. Международные ветви за пределами Европы для получения вознаграждения не учитываются, но учитываются для получения уровня квалификации.

Вознаграждение «Бриллиант-Плюс»

Ежегодное вознаграждение «Бриллиант Плюс» – это поощрительная награда за развитие бизнес-структуры вширь. Оно выплачивается тем НПА на уровне Платинового НПА, которые спонсируют (лично или опекунски) семь или больше 21% ветвей на рынке регистрации, каждая из которых квалифицировалась, по крайней мере, шесть месяцев в течение квалификационного года.

ВЫСШИЕ ПРОГРАММЫ ПРИЗНАНИЯ – ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

Одноразовые денежные вознаграждения (ОДВ) в рамках Плана Amway по продажам и маркетингу

ОДВ в рамках Плана Amway по продажам и маркетингу призваны вознаграждать НПА за значительные успехи в развитии их бизнеса и достижение новых уровней. В частности, ОДВ в рамках Плана Amway по продажам и маркетингу поощряют НПА стремиться достичь высоких показателей по всем четырем основным видам деятельности: продажа продукции, поддержка группы, развитие Лидеров и мотивация больших групп. Эти вознаграждения выплачиваются впервые квалифицированным Лидерам от Двойного Бриллиантового НПА и до НПА Посланника Короны-основателя бизнеса.

В 2018/19 КГ денежные вознаграждения будут выплачиваться за достижение всех новых уровней вне зависимости от того, как они были достигнуты.

При достижении новых уровней по старым методам квалификации (ветви или баллы FAA согласно условиям исходной программы) будут применяться выплаты по старой программе ОДВ в рамках Плана по продажам и маркетингу.

начиная с 2019/20 КГ, новых уровней квалификации можно будет достигать только по методам программы «Признание высших уровней квалификаций», поэтому с этого года будут применяться только политики программы ДДВ в рамках Плана по продажам и маркетингу.

План Amway по Продажам и Маркетингу – новая программа ДДВ: Двухразовые денежные вознаграждения

В связи с переходом к программе «Признание высших уровней квалификаций» одноразовые денежные вознаграждения (ОДВ) будут заменены двухразовыми денежными вознаграждениями (ДДВ). Выплаты по программе ДДВ будут больше, к тому же эта программа обеспечивает дополнительные поощрения за реквалификацию.

ВЫСШИЕ ПРОГРАММЫ ПРИЗНАНИЯ – ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

Исходная программа вознаграждения основателей бизнеса за достижения (Исходная программа FAA)

Исходная программа FAA была основана в 1991 году. С 2017/18 квалификационного года компания Amway внедрила Новую программу FAA. Для того чтобы НПА имели достаточно возможностей внести необходимые изменения в свои бизнес-структуры, компания Amway предоставляет трехлетний переходный период с 2017/18 КГ по 2019/20 КГ. В течение этого периода НПА будут получать одну выплату вознаграждения FAA – согласно условиям новой или исходной программы – в зависимости от того, где она будет выше.

Новая программа вознаграждения основателей бизнеса за достижения (новая программа FAA)

Мы убеждены, что упорный труд заслуживает соответствующего признания и финансового вознаграждения. Новая программа FAA позволит лучше поощрять Независимых предпринимателей Amway (НПА) за построение сбалансированного и стабильного бизнеса, а также за развитие НПА нижней линии. Основное изменение в Программе FAA заключается в согласовании с Планом Amway по продажам и маркетингу. Компания Amway инвестирует существенные средства в новую Программу FAA, и благодаря этому изменению выплаты вознаграждения будут осуществляться Лидерам с надежными и наиболее сбалансированными структурами.

Amway