

ПРОЕКТ «СОЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ»

МАРКЕТИНГ-ПЛАН

Январь, 2019 г.

Термины и определения

АС «Социальный интеллект» (Social Intelligence, IS) – программа для ЭВМ, зарегистрированная в порядке, установленном действующим законодательством РФ, в реестре программ для ЭВМ под № 2017662296 от 02.11.2017 г., исключительные права на которую принадлежат правообладателю. IS - это автоматизированная информационная система, которая оперативно создает целевые и «теплые» контакты с большим количеством потенциальных клиентов в социальных сетях, ведет с ними диалоги, выясняет их потребности и совершает предпродажу продукта или услуги.

Лицензия – это правовой инструмент, определяющий сроки и правила использования IS, защищённого авторским правом. Лицензия IS является простой неисключительной.

Сайт АС «Социальный интеллект (IS)» – сайт в сети Интернет, размещенный по адресу: intsocial.ru, содержащий информацию о проекте, а также предназначенный для регистрации в качестве клиентов или партнеров.

Клиент – физическое или юридическое лицо, которое приобрело лицензию на «Социальный интеллект (IS)» для собственных нужд.

Статусы партнеров: рекомендатель, агент, техник, HR-специалист, коммуникатор.

Партнер-коммуникатор – физическое или юридическое лицо, которое приобрело лицензию на «Социальный интеллект (IS)» с целью продажи конечным пользователям и, при необходимости, использования для личных целей.

Бонус – дополнительное вознаграждение или дополнительная скидка со стоимости лицензии, предоставляемая Разработчиком в соответствии с условиями маркетингового плана компании.

Минимальная расчетная единица измерения (МРЕИ) для вариантов комплектации на складе = 1 лицензия тарифа «Стандарт» сроком на 1 месяц.

Минимальная единица для продажи = 1 лицензия тарифа «Стандарт» сроком на 3 месяца (квартал).

Склад – раздел в автоматизированном личном кабинете коммуникатора с перечнем оплаченных лицензий (в минимальных расчетных единицах измерения (МРЕИ)) и консалтинговых услуг.

бр – временная валюта (bonus point) для расчета командного бонуса. Начисляется из расчета: 1бр = 1 МРЕИ (1 месяц использования 1 лицензии по тарифу «Стандарт»). 12 бр соответствуют 30\$.

Первый отчетный период – период, равный остатку месяца, в котором заключен договор + последующий месяц. Например, партнер приобрел лицензию 3 ноября. Следовательно, для него 1-ый отчетный период будет равен остатку ноября + декабрь, итого: с 3.11 по 31.12.

Все последующие отчетные периоды – рассчитываются с 00 часов 00 минут (по времени сервера) первого числа текущего месяца по 00 часов 00 минут последнего числа текущего месяца (кроме 1-ого отчетного периода).

Вывод из IS денежных средств может осуществляться следующими способами:

выставленный счет на вознаграждение от юридического лица (затраты 0%);

перевод суммы вознаграждения на банковскую карту физического лица (затраты 13% от суммы перевода);

покупка лицензий на склад (затраты 0%).

Фиксированная стоимость 1 \$ = 65 руб.

Доход коммуникатора – это разница между суммой выручки от реализации лицензий и затратами на приобретение лицензий. В денежном выражении: Доход = Выручка – Затраты. В % выражении: Доход/ Расходы*100%.

Давайте с Вами знакомиться!

Наша компания работает в ИТ-отрасли с 2008 года, у нас большой штат профессиональных специалистов, которые занимаются разработкой и совершенствованием информационных систем.

Мы большая и дружная компания: у нас более 50 000 клиентов, находящихся на обслуживании, 320 партнёров по всей России и 250 сотрудников.

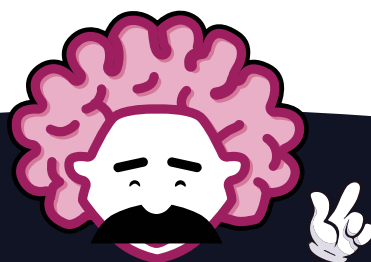
Миссия нашей компании — содействовать развитию и процветанию бизнеса наших клиентов, создавая информационные системы/решения/продукты, которые дают возможность использовать передовые технологии в интернет-коммуникациях. А также предоставлять каждому, независимо от рода деятельности, возможность создать команду единомышленников и получать растущий доход.

Наша стратегия — информировать предприятия и обеспечивать применение ими инновационных и результативных инструментов для успешного ведения предпринимательской деятельности, выполняя качественное обслуживание и сопровождение.

Мы ставим перед собой цели и всегда их достигаем. За долгие годы работы мы выполнили более 10 информационных проектов, которыми очень гордимся. Наши проекты в 2015–2017 годах были лауреатами и победителями конкурса «Лучшие проекты информатизации».

Сегодня мы представляем Вам уникальную разработку для интеллектуальных коммуникаций «Социальный интеллект (IS)».

Это система, которая позволяет успешно использовать социальные сети, как благоприятную медиасреду, с возможностью оперативно создавать непосредственный, целевой и «теплый» контакт с большим количеством потенциальных клиентов, вести с ними диалоги, выяснять их потребности и совершать предпродажу продукта или услуги.



«Единственное, что Вам нужно сделать – найти уважаемую компанию, которой Вы можете доверять, предлагающую продукты или услуги, от которых Вы в восторге»

Возможности системы «Социальный интеллект (IS)»

Самый сложный и самый стрессовый элемент любой бизнес-системы — это продвижение и продажи продуктов и услуг.

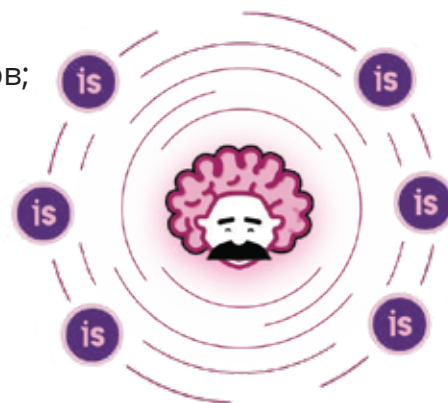
Любая компания хотела бы получать больше «теплых» клиентов и повысить объем продаж, одновременно снижая расходы на поиск, обучение, мотивацию и удержание профессиональных «продажников» и телемаркетологов.

Социальный интеллект (IS) — это автоматизированная система, которая ведет диалоги с потенциальными клиентами в социальной сети ВКонтакте, ищет вашу целевую аудиторию по заданным параметрам и первой пишет тысячам клиентов одновременно.

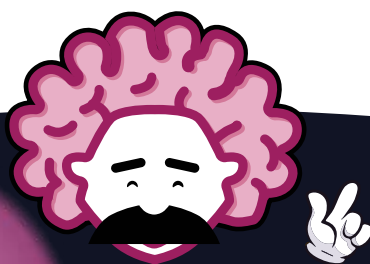
В основе работы IS лежит **Интеллект-карта** – это структурированный диалог с пользователем в социальных сетях, который построен с учетом потребностей, возможных вопросов и возражений потенциального клиента.

Результатом живого общения по сценарию диалога является целевое действие, которое вы вложите в интеллект-карту. Это может быть:

- ◆ получение «теплых» контактов потенциальных клиентов;
- ◆ заявка на прайс-лист;
- ◆ переход на сайт компании;
- ◆ регистрация на мероприятие;
- ◆ обратная связь;
- ◆ продажа продукта/услуги;
- ◆ другие целевые действия, решающие вашу задачу.



Сценарий диалога обучается, со временем работает автоматически и позволяет в любой момент получить точную статистику.



«В любом бизнесе выигрывает тот, кто лучше удовлетворяет потребности клиента, кто оправдывает, а еще лучше — превосходит их»

IS – это обучаемый интеллект, который дает максимальную отдачу продвижения и продаж при минимальных затратах

- ◆ значительно уменьшает трудозатраты на получение 1 «теплого» клиента;
- ◆ увеличивает количество «теплых» клиентов и повышает результативность продаж;
- ◆ высвобождает человеческие ресурсы (а именно, менеджеров продаж и телемаркетологов) для других проектов;
- ◆ экономит рабочее время маркетологов;
- ◆ формирует корпоративную культуру общения с целевой аудиторией;
- ◆ снижает риски потери клиентов за счет повышения коммуникативных компетенций.

«Социальный интеллект (IS)» может:



Находить клиентов в социальных сетях.



Вести автоматизированный диалог с клиентами.



Узнавать об их потребностях.



Совершать предпродажу продукта или услуги автоматически.



Экономить рабочее время менеджеров по продажам и маркетологов, минимально вовлекая человеческие ресурсы.



Экономить бюджет компании на продвижение.



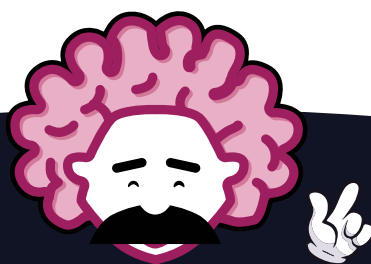
Генерировать лиды («теплые» контакты/заявки).



Повышать лояльность клиентов к продукту/услуге.



Увеличивать продажи компании.

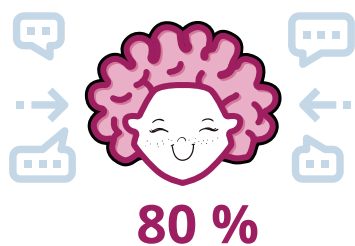


«Самое простое действие всегда лучше, чем самое благое намерение»

Робин Шарма

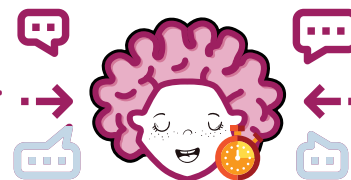
Вероятно, у Вас возник вопрос: «А почему именно социальные сети?»

Не секрет, что сегодня социальные сети прочно вошли в нашу жизнь.



Они получили 80 % дневной аудитории. Это означает, что 80 % людей, которые выходят в течение дня в интернет, посещают минимум одну социальную сеть.

Причем там они проводят от 30 до 41 % всего времени. Еще 2 года назад эта цифра была на уровне 10 %.



ВКонтакте — ключевая социальная сеть для маркетинга, она держит лидерство в России по охвату аудитории. Здесь сосредоточено больше всего возможностей и методик привлечения целевой аудитории. Это самая крупная русскоязычная социальная сеть.

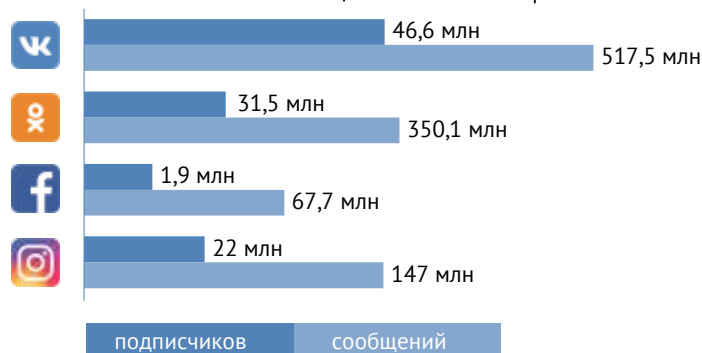
ВКонтакте 517 млн. аккаунтов. Ежемесячная аудитория - 97 млн. человек. Активная аудитория – 18 798 900, по количеству пишущих авторов ВК занимает 1 место.

По прогнозам на ближайшее время лидерство останется за ВК. Это обусловлено большим разнообразием подгружаемого пользователями увлекательного и образовательного контента. Ни Facebook, ни Одноклассники, не обладают, на текущий момент, таким набором аудио и видео контента.

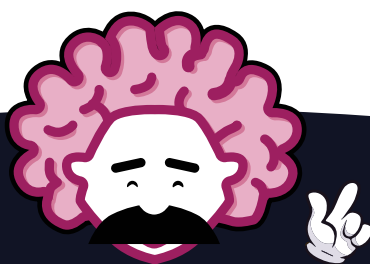
ВКонтакте в сутки

- ◆ публикуется 17 млн постов,
- ◆ ставится 1 млрд лайков,
- ◆ пишется 27 млн комментариев,
- ◆ отправляется 6 млрд сообщений,
- ◆ просматривается более 400 млн видео и 9 млрд. постов.

Самый охватный социальный сервис



Наш опыт показывает, что целевая аудитория в социальной сети ВК есть у любой компании!



«Что вы должны сделать — так это создать великолепный продукт или сервис с целью изменить мир. Если вы сделаете это, вы можете стать легендой»

Каким сферам деятельности и компаниям будут особенно полезны возможности АС «Социальный интеллект (IS)»?



Банки



Здравоохранение



Event-агентства



MLM



Образование



Индустрия красоты и здоровья



Интернет-магазины



Digital-агентства



Консалтинг



Индустрия развлечения и досуга



Страхование



Строительство



Туризм



Спорт



HoReCa



HandMade



Риэлторские услуги



Финансовые услуги



IT - сфера



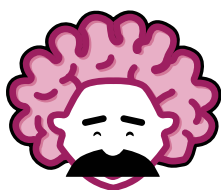
Персональный брендинг

Станьте Коммуникатором, соберите свою команду, создайте свой бизнес и получайте доход от личных продаж и продаж вашей команды.

Что получаете:



возможность
достойного
заработка



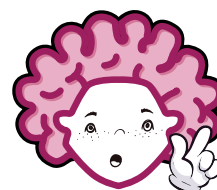
уникальный продукт,
не имеющий аналогов



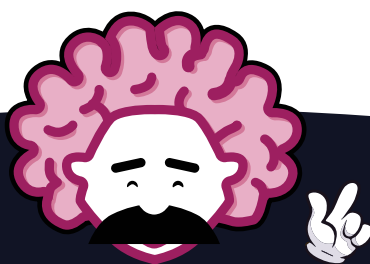
надежную компанию,
узнаваемый бренд,
раскрученный сайт
и интересные
рекламные материалы



конкурентоспособную
ценовую политику



бесплатное обучение
и сопровождение
кураторами



«Заработайте себе репутацию, и она будет работать на вас»

Джон Дэвисон Рокфеллер

Тарифы АС «Социальный интеллект»

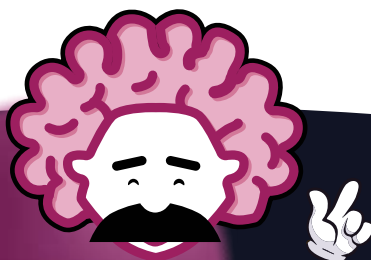
Пакеты/Тарифы	Быстрый старт	Стандарт	Бизнес	Мастер
Лицензия на 1 месяц	250 \$			
Лицензия на 3 месяца		132 \$	262 \$	788 \$
Лицензия на 12 месяцев		528 \$	1 050 \$	3 150 \$
Скидка на годовую лицензию		28 \$	50 \$	150 \$
Итого, стоимость годовой лицензии		500 \$	1 000 \$	3 000 \$

Максимальное количество операторов (количество пользователей, которые могут зайти в личный кабинет IS одновременно)	До 10	1	До 4	До 10
Максимальное количество виртуальных сотрудников (максимальное количество аккаунтов, которые можно подключить в личном кабинете IS)	До 100	До 7	До 40	До 100
Максимальное количество интеллект-карт (максимальное количество одновременно работающих в IS (активных) интеллект карт)	До 8	1	До 8	До 20

Дополнительные услуги

1. Разработка интеллект-карты	1 интеллект-карта	500 \$
2. Оформление аккаунта виртуального сотрудника	1 аккаунт	8 \$
3. Антиблок (восстановление виртуальных сотрудников в случае блокировки навсегда)*	3 месяца	30 \$
4. Сопровождение интеллект-карты (ответы на диалоги, обучение интеллект-карты, рекомендации по совершенствованию интеллект-карты, или ее совершенствование (если заказана услуга 1))	1 интеллект-карта в месяц	250 \$
5. Экспертиза интеллект-карты	1 интеллект-карта	50 \$

*Услуга Антиблок доступна, если клиент приобрел услугу №2 (обязательно), либо пакет услуг 2+1 или 2+5. Если клиент приобрел пакет услуг № 1+2+5, то Антиблок получает бесплатно.



«Тяжелые времена рожают лучших лидеров!»

Робин Шарма

Тариф «Быстрый старт» — для тех, кто хотел бы попробовать работу с IS и понять ее результативность в короткий срок.

Тариф «Стандарт» эффективен и удобен для самозанятых граждан, тех, кто продвигает свои услуги самостоятельно (переводчики, фотографы, репетиторы и т.д.).

Тариф «Бизнес» оптимален для компаний малого и среднего бизнеса.

Тариф «Мастер» — наилучший вариант для крупных компаний, имеющих множество направлений деятельности. А также для компаний, работающих в сфере SMM, которые могут использовать IS как консалтинговую услугу для своих клиентов, сделав свою спецификацию услуг на основе IS.

Тариф «Эксклюзив» представляет собой специализированную доработку под потребности клиента и имеет договорную стоимость.

IS имеет реализованный API для взаимодействия с внешними системами.

Комплектация лицензий на складе.

Минимальная неделимая расчетная единица измерения (МРЕИ) для комплектации на складе – 1 лицензия тарифа «Стандарт» сроком на 1 месяц. Данная единица измерения позволяет рассчитывать разные варианты комплектации лицензий для продажи клиентам.

Минимальная единица для продажи – лицензия тарифа «Стандарт» сроком на 3 месяца (квартал).

Количество минимальных расчетных единиц (МРЕИ)

Пакет лицензий	Быстрый старт	Стандарт	Бизнес	Мастер
1 лицензия на 1 месяц	2			
1 лицензия на 3 месяца		3	6	18
1 лицензия на 6 месяцев		6	12	36
1 лицензия на 12 месяцев		12	24	72

Пример

У вас на складе хранится 24 МРЕИ, вы можете сконструировать и продать такие варианты комплектаций лицензий:

1. 2 годовых лицензии Тарифа «Стандарт»;
2. Или 4 лицензии на 6 месяцев Тарифа «Стандарт»;
3. Или 4 лицензии на 3 месяца Тариф «Бизнес»;
4. Или 2 лицензии на 6 месяцев Тариф «Бизнес».

Финансовые возможности с АС «Социальный интеллект (IS)».

У вас всегда есть выбор!

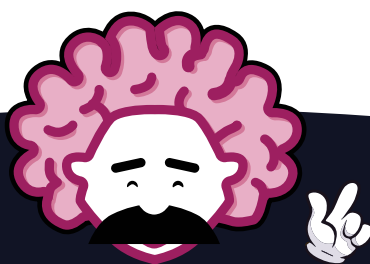
Вы можете стать нашим Клиентом или Партнером и получать вознаграждение согласно маркетинговому плану.

Делитесь рекомендациями, работайте напрямую с клиентами, создавайте свою команду и получайте дополнительные БОНУСЫ от компании.

Статус «РЕКОМЕНДАТЕЛЬ»

Если у вас нет возможности и времени на построение команды и работу с клиентами, но вы хотите получать пассивный доход, рекомендуем IS и получайте вознаграждение в размере 10% от 1-ой покупки клиента.

- ✦ Стать РЕКОМЕНДАТЕЛЕМ может как физическое, так и юридическое лицо.
- ✦ Возможно сотрудничество без заключения договора.
- ✦ Рекомендатель прикреплен к конкретной финансовой структуре, работает с КОММУНИКАТОРОМ или своим куратором (официальным представителем разработчика).
- ✦ Не нужно: покупать лицензии IS на склад, строить команду, заключать договоры с клиентами.
- ✦ Потенциального клиента находит сам.
- ✦ Задача: информировать и рассказывать о системе, рекомендовать ее, направлять контакты заинтересованных потенциальных клиентов и их намерения КОММУНИКАТОРУ или куратору.
- ✦ Рекомендатель имеет доступ в автоматизированный личный кабинет, в котором видит свои начисления и бонусы.
- ✦ Доход: разовое вознаграждение в размере 10% от 1-ой покупки привлеченного клиента



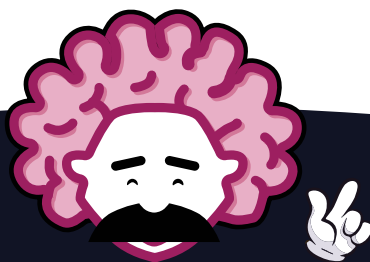
«Если вы верите, что можете добиться успеха, и если верите, что не можете, то в обоих случаях вы правы»

Генри Форд

Статус «АГЕНТ»

Если вы можете больше – вести переговоры с клиентом и продавать, станьте агентом и получайте 25% от сделки.

- ✦ АГЕНТОМ может стать как физическое, так и юридическое лицо, намеренное осуществлять поиск клиентов за вознаграждение.
- ✦ Сотрудничество оформлено агентским договором.
- ✦ Агент прикреплен к конкретной финансовой структуре, работает с КОММУНИКАТОРОМ (своим куратором).
- ✦ Не нужно: покупать лицензии IS на склад, строить команду, выставять счета.
- ✦ Должен: знать систему изнутри, уметь рассказать и показать потенциальному клиенту функционал системы, ответить на вопросы и возражения.
- ✦ Задачи: провести презентацию системы, показать ее работу изнутри, ответить на вопросы и возражения, провести все этапы переговоров, довести до продажи, передать реквизиты на оформление счета и договора КОММУНИКАТОРУ или куратору.
- ✦ Имеет доступ в автоматизированный личный кабинет, в котором сам регистрирует клиентов, вносит контакты, информацию о сделке и видит статусы оплат привлеченных.
- ✦ Доход:
 - разовое вознаграждение в размере 25% от 1-ой покупки лицензии привлеченного клиента;
 - разовое вознаграждение в размере 20% от 1-ой покупки дополнительных консалтинговых услуг.
- ✦ Может стать Коммуникатором и продвигаться по ступеням роста, для этого нужно обратиться к куратору.



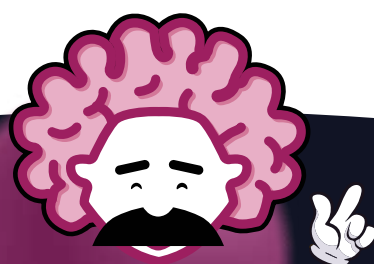
«Между успехом и неудачей лежит пропасть, имя которой «у меня нет времени»

Франклин Филд

Статус «ТЕХНИК»

Если общение с клиентами, переговоры и продажи не ваш «конек», но вы профи в ИТ-сфере, маркетинге и т.д., умеете, например, делать лендинги, осуществлять SEO-продвижение, писать статьи, разбираетесь в программном обеспечении, умеете писать скрипты и т.д., осуществляйте сопровождение проектов клиента в IS и получайте вознаграждение 30% от оплаченных клиентом услуг.

- ✦ Техник и агент могут быть одним лицом.
- ✦ Сотрудничество оформлено договором.
- ✦ Техник прикреплен к конкретной финансовой структуре и работает с КОММУНИКАТОРОМ (своим куратором).
- ✦ Получает клиента от КОММУНИКАТОРА, в том случае, если клиент купил консалтинговые услуги по IS (см. выше Консалтинговые услуги).
- ✦ Не нужно: покупать лицензии IS на склад и строить команду.
- ✦ Должен: знать систему изнутри, уметь рассказать и показать потенциальному клиенту функционал системы, ответить на вопросы, провести обучение, составить интеллект-карту, оформить кабинет виртуального сотрудника, сопровождать интеллект-карту и диалоги.
- ✦ Задачи: в соответствии с перечнем оплаченных клиентом консалтинговых услуг.
- ✦ Техник имеет доступ в автоматизированный личный кабинет, в котором видит свои начисления и бонусы.
- ✦ Доход: вознаграждение в размере 30% от стоимости консалтинговых услуг.
- ✦ ТЕХНИК может стать Коммуникатором и продвигаться по ступеням роста, для этого нужно обратиться к куратору.

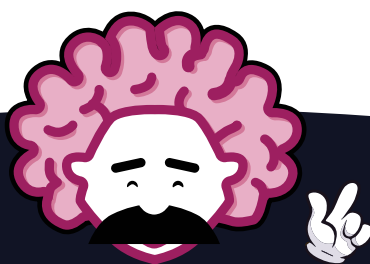


«Большинство людей лишены финансового успеха потому, что страх потерять деньги, гораздо больше, чем радость от богатства»

Статус «HR-СПЕЦИАЛИСТ»

Если у вас есть опыт работы в подборе персонала, вы можете получать бонусы от нашей компании.

- ◆ HR-специалист – это любой специалист с опытом работы по подбору персонала.
- ◆ Сотрудничество оформлено договором.
- ◆ HR-специалист прикреплен к конкретной финансовой структуре, работает в команде с КОММУНИКАТОРОМ или своим куратором (официальным представителем разработчика).
- ◆ Не нужно: покупать лицензии IS на склад и строить команду.
- ◆ Задачи: выполняя свою повседневную работу по подбору и анкетированию персонала, находит потенциальных коммуникаторов, проводит с ними собеседование, приглашает на вебинар по АИС «Социальный интеллект», передает контакты потенциального коммуникатора официальному представителю разработчика.
- ◆ HR-специалист имеет доступ в автоматизированный личный кабинет, в котором видит свои начисления и бонусы.
- ◆ Доход: вознаграждение в размере 100\$ после 1-ой продажи коммуникатора, привлеченного HR-специалистом в команду.



«Лучший путь к успеху – это влюбиться в то, что делаешь»

Джеки Чан

«КОММУНИКАТОР»

Если вы хотите собрать свою команду специалистов, строить свой бизнес и продвигать наш продукт, становитесь партнером-коммуникатором, продвигайтесь по ступеням Роста и получайте вознаграждение от 25% до 50%.

- ✦ Стать коммуникатором может как физическое, так и юридическое лицо.
- ✦ Сотрудничество оформлено договором.
- ✦ Работает в автоматизированном личном кабинете, регистрирует клиентов, ведет клиентскую базу, работает с документами, выставляет счета и пр.
- ✦ Коммуникатор осуществляет личные продажи и может строить свою команду.
- ✦ Прикреплен к конкретной финансовой структуре: работает со своим куратором (официальным представителем разработчика); может взаимодействовать с РЕКОМЕНДАТЕЛЕМ - по получению «теплых» контактов; с АГЕНТОМ – по получению реквизитов клиента для выставления счета; с ТЕХНИКОМ – по сопровождению консалтинговых услуг после заключения сделки.
- ✦ Коммуникатор и техник могут быть одним лицом.
- ✦ Необходимо: приобрести 2 лицензии IS по тарифу «Бизнес» (см. Бонус «Выгодный старт») и пройти обучение для партнеров-коммуникаторов.
- ✦ Если коммуникатор – физическое лицо, он выставляет счета от компании-разработчика, если коммуникатор – юридическое лицо, счета могут выставляться как от компании-разработчика, так и от собственного юридического лица.

Что делает коммуникатор:

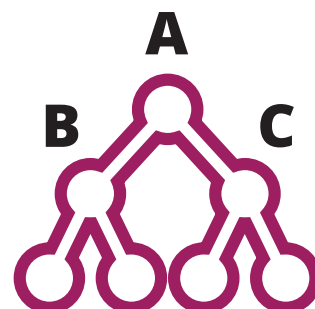
- ✦ осуществляет личные продажи IS и поднимается по ступеням роста (см. Ступени роста)
- ✦ может строить свою команду (см. Построение команды).

Из чего складывается доход:

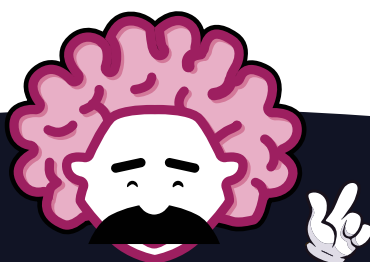
- ✦ вознаграждение от 25% до 50% с продажи лицензий (см. Ступени Роста);
- ✦ вознаграждение 30% от личных продаж консалтинговых услуг;
- ✦ вознаграждение 10% (лидерский бонус) со всех приобретенных на склад лицензий лично привлеченными в команду КОММУНИКАТОРАМИ, начиная с первой покупки лицензий на склад (см. Лидерский бонус);
- ✦ вознаграждение (командный бонус bp) начисляется со всех продаж, осуществляемых нижестоящим КОММУНИКАТОРАМИ, привлеченными вами самостоятельно или поставленными в вашу структуру вышестоящими коммуникаторами (см. Командный бонус).

Построение команды

Для получения стабильного и эффективного дохода предусмотрена возможность построения команды. Построенная структура позволяет получать дополнительные бонусы и преференции (см. Бонусы, см. Ступени Роста).



- ✦ В IS предусмотрена бинарная систем построения команды. Бинарная система (Binary System) – двухкомпонентная система построения, которая предполагает только 2 места в первой линии для коммуникаторов.
- ✦ В первой линии команды КОММУНИКАТОРА (А) находится только 2 нижестоящих коммуникатора (В и С). Приглашая 3-его, 4-ого, 5-ого и последующих коммуникаторов, вы ставите их на нижестоящие уровни в существующую систему, тем самым, помогая всем участникам зарабатывать и получаете лидерский и командный бонус (см. Бонусы).
- ✦ Каждый последующий коммуникатор подключается в ветку, меньшую по количеству партнеров, чтобы уравновесить командный бонус, выплачиваемый по закрытии каждого отчетного периода.
- ✦ Выплаты по бинарной системе производятся в зависимости от суммы, поступившей за отчетный период от вашей бизнес-структуры за реализацию пакетов лицензий.
- ✦ Если вам не близка идея построения команды и создания собственной структуры коммуникаторов, вы можете ориентироваться исключительно на личные продажи, но, тем не менее, командный бонус вы будете получать!



*«В любом проекте важнейшим фактором является вера в успех.
Без веры успех невозможен»*

Уильям Джеймс



БОНУС «ВЫГОДНЫЙ СТАРТ» для партнеров-коммуникаторов: 50% от стоимости покупки.

- ◆ Действует только для новых партнеров: степень роста «НОВИЧОК».
- ◆ Условия, которые необходимо выполнить для получения бонуса: приобрести не менее 2-х лицензий пакета «Бизнес» на 12 мес.
- ◆ **Скидка 50%** на первую и все последующие покупки лицензий действует на ВЕСЬ 1-ый отчетный период (с даты заключения договора до конца месяца, следующего за месяцем заключения договора).

ПРИМЕР расчета

Вы приобрели на склад 2 лицензии тарифа «Бизнес» сроком на 12 месяцев с учетом скидки **50%**.

Затраты на приобретение лицензий составили: $1000\$ * 2 * 50\% = 1000 \$$.

Выручка от реализации лицензий составит: $1000\$ * 2 = 2\ 000\$$.

Таким образом, ваш доход (выручка - затраты) составит: $2\ 000\$ - 1000\$ = 1000 \$$.

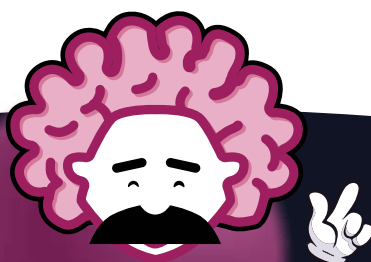
Доход в % (доход/затраты*100%) = $(1\ 000\$/1\ 000\$)*100\% = 100\%$.



ЛИДЕРСКИЙ БОНУС

- ◆ Действует, начиная со степени Роста «КОНСУЛЬТАНТ-НОВИЧОК» (см. Ступени Роста).
- ◆ Вознаграждение: 10% со всех приобретенных на склад лицензий лично привлеченными в команду КОММУНИКАТОРАМИ.
- ◆ Если вы привлекаете в команду РЕКОМЕНДАТЕЛЯ, его «теплые контакты» будут направляться именно вам.
- ◆ Если вы привлекаете в команду АГЕНТА, его «клиенты» будут направляться именно вам для выставления счета и оформления договора.

Пример: у вас 4 привлеченных коммуникатора, каждый из которых приобрел в текущем отчетном периоде по 2 годовые лицензии тарифа «Бизнес» со скидкой 50%. Лидерский бонус составит: $(4\ \text{коммуникатора} * 2\ 000\ \$ * 50\%) * 10\% = 400 \$$.



*«Зарплату платит не работодатель — он только распоряжается деньгами.
Зарплату платит клиент»*



БОНУС «ТУРБОРОСТ»:

50% от стоимости покупки + вознаграждение 1000\$.

- ✦ Действует только для новых партнеров: степень роста «НОВИЧОК».
- ✦ Условия, которые необходимо выполнить для получения бонуса: приобрести не менее 4-х лицензий пакета «Бизнес» на 12 мес. и продать в 1-ом отчетном периоде не менее 4-х лицензий пакета «Бизнес» на 12 мес.
- ✦ Скидка 50% на первую и все последующие покупки лицензий действует на ВЕСЬ 1-ый отчетный период (с даты заключения договора до конца месяца, следующего за месяцем заключения договора).
- ✦ Вознаграждение 1000\$ – за каждые 4 продажи годовых лицензий пакета «Бизнес» в 1-ом отчетном периоде (продажа может осуществляться в любой комплектации, но не менее указанного объема 96 МРЕИ (4 годовых лицензии тарифа «Бизнес» *24 МРЕИ)).

ПРИМЕР расчета:

Вы приобрели на склад 4 лицензии тарифа «Бизнес» сроком на 12 месяцев с учетом скидки **50%**.

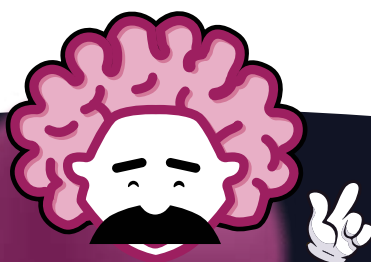
Затраты на приобретение лицензий составили: $1000\$ * 4 * 50 \% = 2000 \$$.

Выручка от реализации лицензий будет: $1000\$ * 4 = 4\ 000 \$$.

Вознаграждение в этом случае составит: **1000 \$**.

Таким образом, ваш доход (выручка – затраты + вознаграждение) составит: $4\ 000\$ - 2000\$ + 1000\$ = 3000 \$$.

Доход в % (доход/затраты*100%) = $(3\ 000\$/2\ 000\$)*100\% = 150\%$.



«Всякому большому успеху предшествует длительный период очень интенсивного труда, направленного на достижение четко обозначенной цели»



КОМАНДНЫЙ БОНУС

Чем больше вы помогаете вашим партнерам-коммуникаторам в достижении успеха, тем больше командных бонусов вы можете заработать.

- ◆ Действует, начиная со ступени Роста «КОНСУЛЬТАНТ-НОВИЧОК» (см. Ступени Роста).
- ◆ Бонус рассчитывается с общего оборота продаж нижестоящих в вашей структуре коммуникаторов (со всех продаж в текущем отчетном периоде).
- ◆ Для расчета бонуса используется временная валюта бр
1 бр равен 1 минимальной неделимой расчетной единице измерения (МРЕИ) (1 лицензия тарифа «Стандарт» сроком на 1 месяц).

Расчет показателей бр

Наименование пакета лицензии	Стандарт	Бизнес	Мастер
1 лицензия на 3 месяца	3 бр	6 бр	
1 лицензия на 6 месяцев	6 бр	12 бр	18 бр
1 лицензия на 12 месяцев	12 бр	24 бр	36 бр
			72 бр

- ◆ 1 лицензия на 1 месяц по тарифу «Быстрый старт» приравнивается к 2 бр.
- ◆ Командный бонус на конец отчетного периода конвертируется в денежные единицы, эквивалентные бр. 12 бр соответствует 30\$.
- ◆ Командный бонус может быть использован для покупки лицензий на склад или выведен из системы.

Рассмотрим пример начисления командного бонуса. Вы коммуникатор и в Вашей структуре 2 команды: А и В.

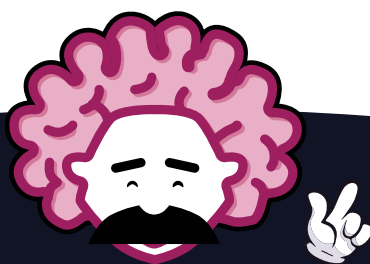
Командный бонус начисляется из расчета общего бр команды, заработавшей меньшее количество бр в отчетном периоде (в данном примере **команда В**), кратное 12. На следующий отчетный период переносится: 1) в команде В - остаток от полученного расчета (**0 бр**); 2) в команде А – разница между начисленными бр и бр команды А (**69 бр**).

В данном примере видно, что коммуникатор, построивший команды А и В получит по итогам отчетного периода **1230 \$**, и ему будут доступны бонусы «Сотовая связь», «Такси вези» или «Автомобильный бонус» (см. Бонусы).

Расчет командного бонуса

ПАКЕТЫ	КОМАНДА «А»		КОМАНДА «В»	
	Кол-во продаж	Командный бонус	Кол-во продаж	Командный бонус
Пакет «Стандарт» на 3 месяц = 132 \$	5	5 bp	4	12 bp
Пакет «Стандарт» на 12 месяцев = 500 \$	6	72 bp	7	84 bp
Пакет «Бизнес» на 3 месяц = 262 \$	6	36 bp	3	18 bp
Пакет «Бизнес» на 12 месяцев = 1 000 \$	4	96 bp	6	144 bp
Пакет «SMM-Мастер» на 1 месяц = 788 \$	3	56 bp	5	90 bp
Пакет «SMM-Мастер» на 12 месяцев = 3 000 \$	4	288 bp	2	144 bp
Итого		561 bp		492 bp
Остаток bp на следующий отчетный период		69 bp		0 bp
Вознаграждение на конец отчетного периода*			1 230 \$	

*В конце отчетного периода списывается количество bp кратное 12, из расчета bp команды, заработавшей меньшее количество bp



«Проще все-таки стать богатым, чем всю жизнь объяснять, почему этого не случилось»

Джим Рон



БОНУС «ЗА ПРИВЛЕЧЕНИЕ»

- ◆ Действует, начиная со ступени Роста «КОНСУЛЬТАНТ-НОВИЧОК» (см. Ступени Роста).
- ◆ Если вы привлекли клиента (которому была ранее продана лицензия IS) в партнерскую программу, вы получаете дополнительное разовое вознаграждение в размере **50 \$** с первой продажи партнера.



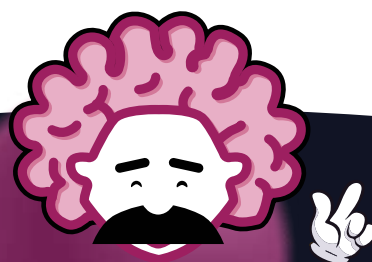
БОНУС «СОТОВАЯ СВЯЗЬ»

- ◆ Действует, начиная со ступени Роста «КОНСУЛЬТАНТ-СТАЖЕР» (см. Ступени Роста).
- ◆ Для получения бонуса «Сотовая связь» у вас должно быть в предыдущем отчетном периоде сделано не менее 120 вр.
- ◆ Бонус начисляется из расчета 10 \$ за каждые 120 вр и выплачивается в месяце, следующем за отчетным периодом.
- ◆ Максимальная сумма выплат по бонусу - 200 \$.



БОНУС «ТАКСИ-ВЕЗИ!»

- ◆ Действует, начиная со ступени Роста «МЛАДШИЙ КОНСУЛЬТАНТ» (см. Ступени Роста).
- ◆ Для получения бонуса «Такси вези» у вас должно быть в предыдущем отчетном периоде сделано не менее 240 вр.
- ◆ Бонус начисляется из расчета 50 \$ за каждые 240 вр и выплачивается в месяце, следующем за отчетным периодом.
- ◆ Максимальная сумма выплат по бонусу - 400 \$.
- ◆ Бонус начисляется при наличии в вашем городе GetTaxi или Yandex-такси.



«Чем дальше вы идете к успеху, тем он становится ближе. Слишком многие бросают дело за шаг до победы. Запомните: этот шаг сделают другие»



«АВТОМОБИЛЬНЫЙ БОНУС»*

- ✦ Действует, начиная со ступени Роста «КОНСУЛЬТАНТ» (см. Ступени Роста).
- ✦ Для получения бонуса «Автомобильный» у вас должно быть в предыдущем отчетном периоде сделано не менее 360 вр.
- ✦ Бонус начисляется из расчета 100 \$ за каждые 360 вр и выплачивается в месяце, следующем за отчетным периодом.
- ✦ Максимальная сумма выплат по бонусу 2 200 \$.
- ✦ Бонус «Такси вези» и «Автомобильный» являются взаимоисключающими. Невозможно одновременное использование.



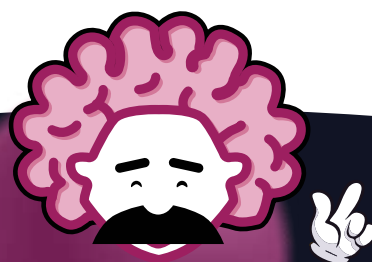
БОНУС «ПУТЕШЕСТВУЙ ПО СТРАНЕ И МИРУ»

- ✦ Действует, начиная со ступени Роста «РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЭКСПЕРТ».
- ✦ Компания оплатит Вам 2 билета в год к месту Вашего отдыха.
- ✦ Начиная со ступени Роста «РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЭКСПЕРТ» – оплата путешествий внутри России.
- ✦ Начиная со ступени Роста «МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКСПЕРТ» – оплата путешествий по миру.



БОНУС «ОФИС В АРЕНДУ»

- ✦ Действует, начиная со ступени Роста «РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЭКСПЕРТ».
- ✦ Компания оплачивает аренду офиса для партнера.
Начиная со ступени Роста «РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЭКСПЕРТ» – оплата 1 офиса для партнера в городах, с населением до 1 млн. чел.
Начиная со ступени Роста «ДИРЕКТОР» – оплата офисов партнера в городах, с населением более 1 млн. человек (не более 1 офиса на 350 000 жителей).



*«Успешные люди делают то, что неуспешные не хотят делать.
Не стремитесь, чтобы было легче, стремитесь, чтобы было лучше»*

Ступени роста коммуникатора

Наименование ступени продвижения	Количество общих продаж МРЕИ в месяц ¹	Скидка на покупку лицензии	Командный бонус (см. Командный бонус, Расчет)	Лидерский БОНУС	БОНУС «За привлечение»	Построение личной структуры продаж ²	БОНУС «Сотовая связь»	«Теплые контакты» ³	Официальный ТК ⁴	БОНУС «Такси вези»	БОНУС «Автомобильный»	Заявки региональных специалистов ⁵	Заявки от HR-специалиста ⁶	БОНУС «Путешествуй по стране и миру»	БОНУС «Офис в аренду»	Международные заявки ⁷
	бр	%	\$													
Новичок		25														
Консультант-новичок	60	30	75	✓	✓	✓										
Консультант-стажер	120	35	150	✓	✓	✓	✓									
Младший консультант	240	40	300	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓						
Консультант	360	45	450	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓					
Старший консультант	480	50	600	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓					
Коммуникатор	720	50	900	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
Коммуникатор регионального уровня	1 020	50	1 275	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
Эксперт	1 380	50	1 725	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
Региональный эксперт	1 800	50	2 250	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Директор	2 640	50	3 300	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Региональный директор	4 320	50	5 400	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Международный директор	6 000	50	7 500	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Акционер	9360	50	11700	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Акционер совета директоров	13 200	50	16 500	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Учредитель	18 000	50	22 500	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Учредитель совета директоров	24 000	50	30 000	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Вице-премьер	31 200	50	39 000	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Премьер	45 600	50	57 000	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Вице-президент	60 000	50	75 000	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Президент	96 000	50	120 000	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Пояснения

1. Количество продаж - количество лицензий, проданных за текущий отчетный период всеми нижестоящими в вашей структуре коммуникаторами. Для расчета количества продаж берется минимальная расчетная единица измерения (МРЕИ) - 1 лицензия тарифа «Стандарт» сроком на 1 месяц, равная 1 бр. Количество продаж регулирует переход на следующую ступень Роста и получение бонусов на следующий отчетный период.
2. Построение личной структуры продаж – начиная со ступени Роста «Консультант-новичок», партнер может строить собственную структуру продаж (команду нижестоящих коммуникаторов).
3. «Теплые контакты» - передача коммуникатору контактов «теплых» клиентов из различных каналов продвижения IS: сайт компании, социальные сети, рекомендатели, конференции, выставки и пр.
4. Официальный трудовой контракт (ТК) – компания может взять коммуникатора в свой штат при его желании.
5. Заявки региональных специалистов – передача коммуникатору «теплых контактов» потенциальных клиентов из других регионов РФ.
6. Заявки от HR-специалистов – передача коммуникатору заявок и контактов на подключение коммуникатора к вашей структуре.
7. Международные заявки – передача коммуникатору «теплых контактов» потенциальных клиентов из других стран.