

до
45%

Вы можете заработать
с каждого
проданного вами средства!



Осуществите свою мечту,
получая поддержку от международной
корпорации на каждом шаге
к вершине
Вашего успеха!



офис «Мэри Кэй»
Даллас

Буклет «Маркетинговый план» (1 шт.).
Изготовитель: ООО «Криас Принт», 193232, Санкт-Петербург, ул. Коллонтай, д. 24,
корп. 2, лит. 4, пом. 11-Н. Прием претензий на территории РФ: АО «Мэри Кэй», Россия,
125445 Москва, ул. Смольная, 24д. Тираж: 230 000 шт. Формат: 420 x 230 мм.
Бумага: 130 г/м² гляцевая. Дата изготовления: декабрь, 2018. 8152507

НАБИРАЙТЕ ОБОРОТЫ
НА ПУТИ К ВАШЕМУ УСПЕХУ
*на автомобиле
мечты*



Mercedes-Benz



Hyundai Creta



Hyundai Solaris

Ф.И.О.:

Тел.:


*Твоя
Карьера*
MARY KAY®



**МАРКЕТИНГОВЫЙ
ПЛАН**

СТАРТОВЫЙ НАБОР —
ЭТО НАЧАЛО

*вашей
новой жизни*

Заказав стартовый набор, вы получаете самое
нужное для проведения первого мастер-класса:

- ♥ Самую популярную продукцию
- ♥ Необходимые инструменты
- ♥ Практические советы и рекомендации

Участвуя в эксклюзивной модульной программе
для Консультантов-новичков в течение первых
6 месяцев, вы получаете:

- ♥ Бонусы в виде продукции

*и увеличиваете
свой доход*





Жемчужины успеха



Красный пиджак



Команда в красном



Автопрограмма
для Директоров



Костюм Национального
Директора



Автопрограмма
для Национальных
Директоров



ПреКрасная программа



Леди в красном



Поездка лучших
Директоров



Поездка на Семинар
в Даллас



Европейский Саммит
Национальных
Директоров



Поездка на Семинар
в Даллас



Звездный
Консультант



Звездный
Директор

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ
КОМИССИОННОЕ
ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ¹ /
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ СКИДКА²
+ *от 25 000 ₺*

ДОХОД ОТ ЛИЧНОГО БИЗНЕСА³

*Звездного
Консультанта*

| ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ¹ / ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ СКИДКА ² + от 25 000 ₺ | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---------------------------------|---|--|--|------------------------------------|--|---|--|--|---|---|---|---|---------------------------------------|-----------|
| ДОХОД ОТ ЛИЧНОГО БИЗНЕСА ³ Звездного Консультанта | | | | | | | | | | | | | | | |
| Статус ⁴ | Доход от личного бизнеса | от 200 ₺ + Доход от личного бизнеса | ≈1050 ₺ + Доход от личного бизнеса | ≈2520 ₺ + Доход от личного бизнеса | ≈5830 ₺ + Доход от личного бизнеса | ≈48402 ₺ + Доход от личного бизнеса | ≈76581 ₺ + Доход от личного бизнеса | ≈117271 ₺ + Доход от личного бизнеса | ≈184908 ₺ + Доход от личного бизнеса | ≈233068 ₺ + Доход от личного бизнеса | ≈422218 ₺ + Доход от личного бизнеса | ≈695522 ₺ + Доход от личного бизнеса | ≈878420 ₺ + Доход от личного бизнеса | ≈1538459 ₺ + Доход от личного бизнеса | |
| Независимый Консультант | Независимый Старший Консультант | Независимый Менеджер по продажам | Независимый Старший Менеджер по продажам | Независимый Будущий Директор по продажам | Независимый Директор по продажам | Независимый Старший Директор по продажам | Независимый Будущий Ведущий Директор по продажам | Независимый Ведущий Директор по продажам | Независимый Элитный Ведущий Директор по продажам | Независимый Национальный Директор по продажам | Независимый Старший Национальный Директор по продажам | Независимый Ведущий Национальный Директор по продажам | Независимый Элитный Ведущий Национальный Директор по продажам | | |
| Требования | | 1 – 2 | 3 – 4 | 5 – 7 | 8 и более | 100 б.е. и более | 1 – 2 | 3 – 4 | 5 – 7 | 8 и более | 12/6 10/8 | 11/7 9/9 ⁵ | 1 – 2 | 3 – 4 | 5 и более |
| | | количество активных Консультантов в личной группе | | | | объем заказов в Бизнес-Группе | количество дочерних Директоров по продажам первой линии | | | | | количество дочерних Национальных Директоров по продажам | | | |
| Дополнительная скидка от объема заказов личной группы ⁶ | — | 2% | 4% | 8% | 12% | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Комиссионное вознаграждение: | | | | | | | | | | | | | | | |
| От объема заказов личной группы ⁷ | — | — | — | — | — | 2 – 12% | 2 – 12% | 2 – 12% | 2 – 12% | 2 – 12% | 2 – 12% | 2 – 12% | 2 – 12% | 2 – 12% | 2 – 12% |
| От объема заказов Бизнес-Группы ⁸ | — | — | — | — | — | 5 – 13% | 5 – 13% | 5 – 13% | 5 – 13% | 5 – 13% | 13% | 18% | 18% | 18% | 18% |
| Фиксированное комиссионное вознаграждение от объема заказов Бизнес-Группы ⁸ | — | — | — | — | — | 16 000 – 120 000 ₺ | 16 000 – 120 000 ₺ | 16 000 – 120 000 ₺ | 16 000 – 120 000 ₺ | 16 000 – 120 000 ₺ | — | — | — | — | — |
| От объема заказов дочерних Бизнес-Групп 1-й линии ⁹ | — | — | — | — | — | — | 5% | 5,5% | 6% | 6,5% | 5-8% | 5-8% | 5-8% | 5-8% | 5-8% |
| От объема заказов дочерних Бизнес-Групп 2-й линии | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% |
| От объема заказов дочерних Бизнес-Групп 3-й линии | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% |
| От объема заказов дочерних Бизнес-Групп 4-й линии ¹⁰ | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 0,5 – 1% |
| Единовременный бонус за дебют нового дочернего Директора по продажам 1-й линии ¹¹ | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 210 000 ₺ | 210 000 ₺ | 210 000 ₺ | 210 000 ₺ | 210 000 ₺ |
| Ежегодный бонус за развитие дочернего Директора по продажам 1-й линии ¹² | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 42 000 ₺ | 42 000 ₺ | 42 000 ₺ | 42 000 ₺ | 42 000 ₺ |
| Единовременный бонус за каждого нового дочернего Национального Директора по продажам ¹³ | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 420 000 ₺ | 420 000 ₺ | 420 000 ₺ | 420 000 ₺ |
| Ежегодный бонус за развитие дочернего Национального Директора по продажам ¹⁴ | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 140 000 ₺ | 140 000 ₺ | 140 000 ₺ | 140 000 ₺ |

Суммы дохода не гарантированы Компанией и полностью зависят от усилий и деятельности конкретного Независимого Консультанта по красоте.

Компания оставляет за собой право менять условия программ. Подробности о маркетинговом плане, а также актуальные условия программ, ежемесячных и квартальных бонусов читайте на сайте Mary Kay InTouch®.

Терминология

Активный заказ – единовременный заказ на сумму не менее 1 б.е. по секции 1 бланка заказа.
Активный Консультант – Консультант, размещающий активный заказ каждый месяц.
Звездный Консультант – Консультант, который размещает заказы от 16 б.е. в месяц.
Бизнес-Группа – Команда Директора по продажам или Национального Директора по продажам, включающая самого Директора по продажам или Национального Директора по продажам, самостоятельных Независимых Консультантов, привлеченных самим Директором по продажам или Национальным Директором по продажам и Консультантами ее личной команды.
1 б.е. (базовая единица) = 3 500 руб. по состоянию на 01.02.2019 г.

Комиссионное вознаграждение
Комиссионное вознаграждение – вознаграждение от Компании, которое начисляется ежемесячно в зависимости от общего объема заказов в оптовых ценах. Выплачивается в денежном эквиваленте.

Данные о доходе от статуса Директор по продажам основаны на фактическом среднемесячном комиссионном вознаграждении каждого статуса по итогам Семинарского года 2017-2018:
для Директоров по продажам – при выполнении Бизнес-Группой минимального объема заказов не менее 100 б.е.;
для Национальных Директоров по продажам – при соблюдении условий международного уровня.

Дополнительная скидка
Дополнительная скидка доступна в личном кабинете Консультанта на Mary Kay InTouch при заказе продукции. Скидка является накопительной. Сумма скидки не может превышать 50% от стоимости заказа.

Суммы дополнительной скидки для статусов от Менеджера по продажам до Будущего Директора по продажам основаны на фактических среднемесячных скидках для каждого статуса по итогам Семинарского года 2017-2018.

Средняя дополнительная скидка для Старшего Консультанта (от 200 руб.) рассчитана от объема заказов личной группы от 6 б.е. с 40% скидкой.

Доход от личного бизнеса
Доход от личного бизнеса включает в себя:

- доход от мастер-классов
- доход от перезаказов постоянных клиентов.

Размер скидки на продукцию зависит от объема единовременного заказа:

| Единовременный заказ, б.е. | Размер скидки |
|--|---------------|
| 0 - 0.99 | - |
| 1 - 2.99 | 35% |
| 3 - 7.99 | 40% |
| 8 и более (при условии заказа на 8 б.е. и более в прошлом месяце) | 45% |

Данные о доходе от личного бизнеса (от 25 000 руб.) указаны при работе в режиме Звездного Консультанта (с 45% скидкой) при продаже конечным потребителям по рекомендованным Компанией ценам.

Здесь и далее
Независимый Консультант – «Консультант»;
Независимый Менеджер по продажам – «Менеджер по продажам»;
Независимый Директор по продажам - «Директор по продажам»;
Независимый Национальный Директор по продажам - «Национальный Директор по продажам» и т.д.

Национальный Директор на международном уровне
Национальный Директор на международном уровне должна иметь 12 дочерних Директоров по продажам первой линии, 6 из которых Старшие Директора по продажам/ 11 дочерних Директоров по продажам первой линии, 7 из которых Старшие Директора по продажам/ 10 дочерних Директоров по продажам первой линии, 8 из которых Старшие Директора по продажам / 9 дочерних Директоров по продажам первой линии, 9 из которых Старшие Директора по продажам.

Дополнительная скидка от объема заказов личной группы.
Для получения дополнительной скидки от объема заказов личной группы необходимо разместить активный заказ. Дополнительная скидка 2% от объема заказов личной группы действует с 01.02.2019г. до 31.01.2020г.

Пример расчета дополнительной скидки для Менеджера по продажам:

Шаг 1: рассчитываем стоимость заказов без НДС 20% (18 б.е. x 3500 руб.) / 1,2 = 52 500 руб.

Шаг 2: рассчитываем стоимость заказов без НДС с 40% скидкой 52 500 руб. - (52 500 руб. x 40%) = 31 500 руб.

Шаг 3: рассчитываем сумму дополнительной скидки от объема заказов личной группы 31 500 руб. x 4% = 1 260 руб.

Комиссионное вознаграждение от объема заказов личной группы
Для получения комиссионного вознаграждения от объема заказов личной группы для статусов от Директора по продажам до Элитного Ведущего Директора по продажам необходимо разместить активный заказ.

Система начисления комиссионного вознаграждения от объема заказов личной группы:

| Количество активных Консультантов в личной группе | % комиссионного вознаграждения |
|---|--------------------------------|
| 1-2 | 2%* |
| 3-4 | 4% |
| 5-7 | 8% |
| 8 и более | 12% |

**Комиссионное вознаграждение 2% от объема заказов личной группы для всех статусов действует с 01.02.2019г. до 31.01.2020г.*

Комиссионное вознаграждение от объема заказов Бизнес-Группы для Директоров по продажам
Комиссионное вознаграждение от объема заказов Бизнес-Группы для Директоров по продажам включает в себя:

- % от объема заказов Бизнес-Группы
- Фиксированное комиссионное вознаграждение

Система начисления комиссионного вознаграждения от объема заказов Бизнес-Группы для Директоров по продажам:

| Объем заказов Бизнес-Группы, б.е. | Комиссионное вознаграждение | |
|-----------------------------------|-----------------------------------|---------------------|
| | % от объема заказов Бизнес-Группы | Фиксированное, руб. |
| 0.00-99.99 | 5% | 0 |
| 100.00-124.99 | 11% | 0 |
| 125.00-149.99 | 11% | 16 000 |
| 150.00-199.99 | 11% | 22 000 |
| 200.00-299.99 | 12% | 28 000 |
| 300.00-399.99 | 13% | 38 000 |
| 400.00-499.99 | 13% | 50 000 |
| 500.00-699.99 | 13% | 65 000 |
| 700.00-899.99 | 13% | 85 000 |
| 900.00 и более | 13% | 120 000* |

**Комиссионное вознаграждение в размере 120 000 руб. действует с 01.02.2019г. до 31.01.2020г.*

Пример расчета комиссионного вознаграждения от объема заказов Бизнес-Группы для статуса Директор по продажам:

Шаг 1: рассчитываем стоимость заказов без НДС 20% (150 б.е. x 3500 руб.) / 1,2 = 437 500 руб.

Шаг 2: рассчитываем стоимость заказов без НДС с 40% скидкой 437 500 руб. - (437 500 руб. x 40%) = 262 500 руб.

Шаг 3: рассчитываем сумму комиссионного вознаграждения от объема заказов Бизнес-Группы 262 500 руб. x 11% = 28 875 руб.

28 875 руб. + 22 000 руб. (фиксированное комиссионное вознаграждение) = 50 875 руб.

+ Комиссионное вознаграждение от объема заказов личной группы

Комиссионное вознаграждение от объема заказов дочерних Бизнес-Групп 1-й линии
Комиссионное вознаграждение для Директоров по продажам выплачивается только при объеме заказов личной Бизнес-Группы 100.00 б.е. и более.

Система начисления комиссионного вознаграждения от объема заказов дочерних Бизнес-Групп 1-й линии для Национальных Директоров по продажам:

| Объем заказов дочерней Бизнес-Группы, б.е. | % комиссионного вознаграждения |
|--|--------------------------------|
| 0.00-99.99 | 5%* |
| 100.00-199.99 | 6% |
| 200.00-499.99 | 7% |
| 500 и более | 8% |

**Старший Национальный Директор по продажам получает комиссионное вознаграждение 5% за объемы заказов дочернего Национального Директора по продажам 1-й линии вне зависимости от совокупного объема заказов его Бизнес-Группы.*

Комиссионное вознаграждение от объема заказов дочерних Бизнес-Групп 4-й линии для Национальных Директоров по продажам
Национальный Директор по продажам получает % комиссионного вознаграждения от ежемесячного объема заказов дочерних Бизнес-Групп 4-й линии от статуса Элитного Ведущего Национального Директора по продажам: 0,5% при наличии 5-9 дочерних Национальных Директоров по продажам; 1% при наличии 10 и более дочерних Национальных Директоров по продажам.

Единовременный бонус за дебют нового дочернего Директора по продажам 1-й линии
Получает Национальный Директор по продажам, если новый дочерний Директор по продажам дебютирует впервые. Или, в случае повторного дебюта дочернего Директора по продажам, если ранее Национальный Директор по продажам не получала единовременный бонус за дебют этого дочернего Директора по продажам (действительно только для дочернего Директора по продажам, дебютировавшего после 31 августа 2002 года).

Ежегодный бонус за развитие дочернего Директора по продажам 1-й линии
Совокупный объем заказов Бизнес-Группы дочернего Директора по продажам за 12 месяцев с даты его дебюта должен составить не менее 1 500 б.е.

Единовременный бонус за каждого нового дочернего Национального Директора по продажам
Получает Национальный Директор по продажам на международном уровне, если новый дочерний Национальный Директор по продажам дебютирует впервые и, если ранее она не получала единовременный бонус за дебют этого дочернего Национального Директора по продажам (действительно только для дочерних Национальных Директоров по продажам, дебютировавших после 31 августа 2002 года).

Ежегодный бонус за развитие дочернего Национального Директора по продажам
Получает Национальный Директор по продажам на международном уровне.