

PLAN MARKETINGU

Dla Współpracowników i Członków kupujących firmy Espido

1. Rejestracja.

Współpracownikiem firmy **Espido** może być każda osoba fizyczna (oddzielnie mąż i żona oraz dzieci bez ograniczeń wiekowych), lub osoba prawna, która kupi dowolne produkty o minimalnej Wartości Punktowej (WP) 100 i zarejestruje się w firmie za pośrednictwem osoby wprowadzającej.

Członkiem kupującym może być każda osoba fizyczna, lub prawna, która nie chce budować sieci, tylko jest zainteresowana kupnem produktów firmy **Espido**. Żeby zostać Członkiem kupującym, trzeba dokonać jednorazowego pierwszego zakupu dowolnych produktów o minimalnej Wartości Punktowej (WP) 100. Członek kupujący może się stać współpracownikiem, jeżeli zarejestruje się w firmie ponownie, jako współpracownik.

Współpracownik i członek kupujący nie jest zobowiązany do dokonywania żadnych rocznych opłat w celu przedłużenia rejestracji.

W przypadku, gdy współpracownik i członek kupujący nie dokonają żadnego zakupu (produktu, za który są przyznawane punkty) w przeciągu 6 miesięcy od daty ostatniego zakupu, wówczas automatycznie ich rejestracja wygasa i staje się nieważna. Od tego momentu nie mogą dokonywać zakupów i tracą wszystkie swoje przywileje sieciowe.

Przywileje sieciowe są dziedziczne!!!

W firmie **Espido** przywilejów sieciowych nie można sprzedawać.

Dane potrzebne do rejestracji są przesyłane wraz z zamówieniem na produkty drogą pocztową, elektroniczną, lub faksem.

Wartość Punktowa na podstawie, której zostaje dokonana rejestracja jest jednocześnie traktowana jako zakup własny rejestrującego się współpracownika.

2. Przepisy ogólne.

a. Współpracownicy i Członkowie kupujący nie są pracownikami firmy **Espido**.

b. Każdy Współpracownik zaczyna pracę na pierwszym poziomie kwalifikacyjnym. Na podstawie kumulującej się od daty wstąpienia WP wynikającej z obrotu własnego oraz obrotu grupowego, Współpracownik może osiągnąć wyższy poziom kwalifikacyjny według Planu Marketingowego.

Członek kupujący zostaje na pierwszym poziomie kwalifikacyjnym.

c. Każdy Współpracownik ma prawo:

- dołączać nowych współpracowników, którzy zostaną zarejestrowani w jego sieci. Dokonywane przez nich zakupy będą powiększały jego obroty grupowe.

- dołączać nowych Członków kupujących, którzy będą zarejestrowani w jego sieci. Dokonywane przez nich zakupy będą powiększały jego zakupy własne.

d. Firma **Espido** ustaliła odpowiednią WP w przypadku każdego produktu i figuruje ona w cenniku. Ustalona WP stanowi podstawę do kwalifikacji na odpowiednie poziomy kwalifikacyjne i naliczania wynagrodzenia.

e. Ustalony przez firmę **Espido** Plan Marketingu nie może być zmieniony przez Współpracownika czy Członka kupującego w żadnym jego punkcie. Współpracownik jest zobowiązany do prezentacji Planu Marketingu zgodnie z oryginałem. Nieprzestrzeganie tego obowiązku może skutkować unieważnieniem rejestracji współpracownika i członka kupującego.

f. Warunkiem osiągnięcia wyższego poziomu kwalifikacyjnego oraz uzyskania wypłaty bonusu premialnego jest konieczność osiągnięcia w danym miesiącu obrotu własnego w wysokości minimum 200 WP.

3. Jak można kupić produkty?

Zakupy dokonujemy na podstawie zamówienia. Zamówienie może być dostarczone osobiście, przesłane drogą pocztową, elektroniczną, lub faxem. Zamówione produkty zostaną dostarczone Przez naszych kierowców, którymi są pracownicy Firmy **Espido** lub współpracownicy dysponujący transportem a chcący dodatkowo prowadzić usługi transportowe za dodatkową opłatą na adres wskazany w zamówieniu. Zryczałtowany koszt dostawy wynosi 25 zł płatne u kierowcy lub odebrać osobiście w jednym z naszych punktów dystrybucyjnych bez dodatkowych opłat.

4. Sprzedawanie produktów.

W planie marketingu nie przewiduje się dalszej odsprzedaży produktów. Firma Espido jest jedynym Pośrednikiem Handlowym pomiędzy producentami a końcowymi odbiorcami produktów, którymi są współpracownicy i członkowie kupujący.

5. Usługi programu informatycznego.

a. Po zarejestrowaniu każdego nowego Współpracownika zostaje otwarta dla niego jego własna, indywidualna strona internetowa, na której może on m.in. otrzymać informacje dotyczące produktów, zamówić produkty i zgłosić do zarejestrowania nowych Współpracowników i Członków kupujących. Na swojej stronie internetowej Współpracownik może w każdej chwili zobaczyć strukturę własnej sieci i aktualny stan WP własny i grupowy, zakupy dokonane w danym miesiącu i kumulowane od zarejestrowania.

b. Po zarejestrowaniu Członka kupującego zostaje otwarta dla niego jego własna, indywidualna strona internetowa, na której może on m.in. otrzymać informacje dotyczące produktów, zamówić produkty oraz w każdej chwili może zobaczyć aktualny własny stan WP w danym miesiącu i kumulowany od zarejestrowania.

c. W przypadku zmiany danych Współpracownika i Członka kupującego, np. zmiana adresu, nazwiska itp. należy jak najszybciej powiadomić o tym fakcie firmę **Espido**.

6. Wyliczanie wynagrodzenia i kwalifikacja na wyższe poziomy kwalifikacyjne dla Współpracowników.

a. Podstawą obliczenia wynagrodzenia jest WP uzyskana na podstawie obrotu własnego i grupowego w danym miesiącu kalendarzowym.

b. Każdy Współpracownik, któremu przysługuje prawo do wynagrodzenia, otrzymuje miesięczne rozliczenie dotyczące jego zarobku przesłane na jego indywidualną stronę internetową, lub listem poleconym.

c. Kwalifikacja na wyższy poziom kwalifikacyjny jest określana na podstawie obrotu sieciowego i obrotu własnego od chwili rejestracji. Do kwalifikacji na wyższy poziom kwalifikacyjny jest konieczne uzyskanie w danym miesiącu kwalifikacyjnym własnego obrotu – min. 200 WP.

7. Wypłata wynagrodzenia.

Wypłata wynagrodzenia za każdy zamknięty miesiąc dokonywane jest w sposób następujący:

Na podstawie wielkości zakupów w następnym miesiącu ustalana jest Górna Granica Rabatu(GGR), która stanowi 40% wartości zakupów dokonanych w miesiącu

- a) jeżeli wysokość premii nie przekracza (GGR) to całość premii wypłacana jest w postaci Rabatu przy zakupie.
- b) jeżeli wysokość premii przekracza (GGR) to 40% Premii wypłacane jest w formie Rabatu przy zakupie a pozostałość przelewem bankowym na podstawie Rachunku lub Faktury Wat dla osób prowadzących działalność gospodarczą lub umowy o dzieło dla osób, które takiej działalności nie prowadzą po potrąceniu należnej zaliczki na podatek dochodowy w wysokości 18% netto. W przypadku nie dokonania zakupu w następnym miesiącu całość premii wypłacana jest po przedstawieniu Faktury, Rachunku lub Umowy.
- c) Terminy wypłat:
Premia wypracowana w np. styczniu - Rabaty przy zakupie w lutym
- Faktury, Rachunki i Umowy za premie styczniowe od 5 marca.

Premia wypracowana w np. styczniu - Brak zakupu (GGR) = 0
Faktury, Rachunki i Umowy za premie styczniowe od 5 marca

d) Przelew wynagrodzenia dla Współpracownika prowadzącego działalność gospodarczą jest dokonywany na podstawie oryginału Faktury lub Rachunku w ciągu trzech dni roboczych od jej otrzymania.

e) W przypadku Współpracownika nieprowadzącego działalności gospodarczej wynagrodzenie zostaje wypłacane na podstawie Umowy o dzieło.

f) Jeżeli z winy Współpracownika nie jest możliwe wypłacenie należnego mu wynagrodzenia w ciągu 6 miesięcy, to traci on prawo do jego wypłaty.

8. Poziomy Kwalifikacyjne.

- Pierwszy poziom kwalifikacyjny: Każdy Współpracownik po rejestracji automatycznie kwalifikuje się na ten poziom. Ma prawo kupić towary. Ma prawo werbować nowych Współpracowników i Członków kupujących, którzy zostaną zarejestrowani do jego sieci dolnej. Wartość punktowa zakupów dokonywanych przez Członków kupujących zaliczana jest jako zakup własny Współpracownika (sponsora danego Członka kupującego).

- Drugi poziom kwalifikacyjny: Do zakwalifikowania się na poziom drugi trzeba uzyskać od momentu rejestracji obrót całkowity w wysokości WP (Wartość Punktowa) 800, lub więcej i w danym miesiącu trzeba mieć obrót własny w wysokości przynajmniej 200 WP.

Współpracownik kwalifikowany na ten poziom dostaje 5% bonus (rabat) od następnego miesiąca, od wartości zakupu własnego i dostaje bonus dyferencyjny od obrotu sieci dolnej, o ile jego własny obrót jest w wysokości przynajmniej 200 WP w danym miesiącu.

- Trzeci poziom kwalifikacyjny: Do kwalifikowania się na poziom trzeci trzeba uzyskać od momentu rejestracji obrót całkowity w wysokości minimum 2 000 WP a z tego przynajmniej 500 WP trzeba uzyskać w miesiącu kwalifikacyjnym i w tym miesiącu trzeba mieć obrót własny w wysokości przynajmniej 200 WP.

Współpracownik kwalifikowany na ten poziom dostaje 9% bonus (rabat) od następnego miesiąca, od wartości zakupu własnego i dostaje bonus dyferencyjny od obrotu sieci dolnej, o ile ma obrót własny w wysokości przynajmniej 200 WP w danym miesiącu.

- Czwarty poziom kwalifikacyjny: Do kwalifikowania się na poziom czwarty trzeba uzyskać minimum 5 000 WP od momentu rejestracji a z tego przynajmniej 1 250 WP trzeba uzyskać w miesiącu kwalifikacyjnym i w tym miesiącu trzeba mieć obrót własny w wysokości przynajmniej 200 WP.

Współpracownik kwalifikowany na ten poziom dostaje 13% bonus (rabat) od następnego miesiąca, od wartości zakupu własnego i dostaje bonus dyferencyjny od obrotu sieci dolnej, o ile jego własny obrót jest w wysokości przynajmniej 200 WP w danym miesiącu.

- Piąty poziom kwalifikacyjny: Do kwalifikowania się na poziom piąty trzeba uzyskać minimum 10 000 WP od momentu rejestracji a z tego przynajmniej 2 500 WP trzeba uzyskać w miesiącu kwalifikacyjnym i w tym miesiącu trzeba mieć obrót własny w wysokości przynajmniej 200 WP.

Współpracownik kwalifikowany na ten poziom dostaje bonus (rabat) 17% od następnego miesiąca, od wartości zakupu własnego i dostaje bonus dyferencyjny od obrotu sieci dolnej, o ile jego własny obrót jest w wysokości przynajmniej 200 WP w danym miesiącu.

Poziomy od 1 do 5 są stałe, co oznacza, że jeżeli ktoś zakwalifikuje się na któryś z nich, to pozostaje na nim przez cały okres, dopóki jego rejestracja jest ważna.

- Szósty poziom kwalifikacyjny:

Poziom szósty jest to poziom przejściowy. Co miesiąc trzeba uzyskać kwalifikację na ten poziom. W każdym miesiącu, w którym się to uda Współpracownik będzie rozliczany według tego (szóstego) poziomu a nie tylko od następnego miesiąca, jak to jest w poziomach od 1 do 5.

a. Do kwalifikacji na poziom szósty trzeba uzyskać minimum 16 000 WP od momentu rejestracji (obróć własny i grupowy) oraz trzeba osiągnąć łączny grupowy obrót w wysokości przynajmniej 4 000 WP (w tym obrót własny min. 200 WP) w miesiącu kwalifikacyjnym. Spełnienie tego warunku oznacza uzyskanie kwalifikacji w danym miesiącu rozliczeniowym. Taka kwalifikacja jest określona jako ZAMKNIĘCIE PUNKTÓW i oznacza, że przy wyliczeniu bonusów dyferencyjnych ZAMKNIĘTE PUNKTY nie są liczone do góry.

b. W przypadku uzyskania przez Współpracownika kwalifikacji na poziom szósty (według punktu a.) w trzech kolejnych miesiącach, Współpracownik osiąga poziom Siódmy - **Kierownika Sieci (KS)**.

c. Dopóki Współpracownik nie przeszedł na poziom siódmy, tzn. jeśli w danym miesiącu nie kwalifikuje się na szósty poziom, to w tym miesiącu wraca na poziom piąty i jest rozliczony według poziomu piątego.

d. Współpracownik zakwalifikowany na szóstym poziomie, którego obrót własny stanowi wysokość przynajmniej 200 WP, otrzymuje bonus (rabat) o wartości 22% od bieżącego miesiąca, liczony od wartości własnego zakupu i bonus dyferencyjny od obrotu jego sieci.

e. Współpracownik zakwalifikowany na szósty poziom dodatkowo otrzymuje swój udział z **puli Kierowników Sieci** (3 punkty), już w danym miesiącu kwalifikacyjnym, w którym się zakwalifikował, oraz przez te miesiące, kiedy kwalifikuje się na poziom szósty, ale jeszcze nie kwalifikuje się na poziom siódmy.

f. W tych miesiącach, kiedy współpracownik otrzymuje 3 punkty z **puli Kierowników Sieci**, to jego najbliższy w danym miesiącu kwalifikowany KS z sieci górnej również otrzymuje z **puli Kierowników Sieci** 6 punktów. (Te 6 punktów zaczyna być wypłacane z puli za Rozwój Sieci, jeśli jego omawiany Współpracownik, z jego dolnej sieci zakwalifikuje się na poziom siódmy)

- Siódmy poziom kwalifikacyjny, Kierownik Sieci (KS.)

Kiedy Współpracownik jest już na poziomie siódmym, to jest „chroniony” przed spadkiem na niższy poziom. Jeśli, w którymś miesiącu nie zakwalifikuje się (obróć w wysokości przynajmniej 4 000 WP w tym obrót własny min. 200 WP), to jest rozliczony według poziomu piątego, ale zostaje na poziomie siódmym. Nie straci swoich przywilejów i w najbliższym miesiącu, w którym uzyska kwalifikację dostaje znowu swoje należności według poziomu siódmego.

Po uzyskaniu Poziomu Kierownika Sieci (KS) Współpracownik dostaje od własnego obrotu prowizję w sposób następujący:

- jeśli Współpracownik w danym miesiącu zakwalifikuje się, będzie rozliczony według poziomu siódmego.

- jeśli Współpracownik w danym miesiącu nie zakwalifikuje się, będzie rozliczony według poziomu piątego.

- Współpracownik zakwalifikowany na poziom Kierownika Sieci (KS) otrzymuje swój udział z puli za **Rozwój Sieci** i dodatkowo punkty według podanej tabeli.

- Aby utrzymać Poziom Kierownika Sieci (KS) trzeba uzyskać w jednym roku rozliczeniowym przynajmniej 6 kwalifikacji. Jeśli licząc od początku roku nie zakwalifikował się siódmy raz, to wraca do poziomu piątego.

9. Dalsze Poziomy Kwalifikacyjne.

- Srebrny poziom kierownika sieci KS

Wymagania: Dwóch kwalifikowany KS z pierwszej generacji.

- Złoty poziom kierownika sieci KS

Wymagania: Czterech kwalifikowany KS z pierwszej generacji.

- Szmaragdowy poziom kierownika sieci KS

Wymagania: Sześciu kwalifikowany KS z pierwszej generacji.

- Diamentowy poziom kierownika sieci KS

Wymagania: Sześciu kwalifikowany KS z pierwszej generacji.
Przynajmniej dwóch z nich musi mieć minimum 10.000 WP

- Poziom Dyrektora Sieci DS

Wymagania: Ośmiu kwalifikowany KS z pierwszej generacji.
Przynajmniej dwóch z nich musi mieć minimum 10.000 WP

- Srebrny Poziom Dyrektora Sieci DS

Wymagania: Ośmiu kwalifikowany KS z pierwszej generacji.
Przynajmniej dwóch z nich musi mieć minimum 16.000 WP

- Złoty poziom Dyrektora Sieci DS

Wymagania: Dziesięciu kwalifikowany KS z pierwszej generacji.
Przynajmniej dwóch z nich musi mieć minimum 16.000 WP

- Szmaragdowy Poziom Dyrektora Sieci DS

Wymagania: Dwunastu kwalifikowanych KS z pierwszej generacji.
Przynajmniej czterech z nich musi mieć minimum 16.000 WP

- Diamentowy Poziom Dyrektora Sieci DS

Wymagania: Czternastu kwalifikowanych KS z pierwszej generacji.
Przynajmniej ośmiu z nich musi mieć minimum 16.000 WP

Z powyższego wynika, że firma Espido 40% swojego rocznego (miesięcznego) obrotu przeznacza na wypłaty dla Współpracowników z czego najbardziej korzystną formą wypłaty wynagrodzenia jest Rabat ponieważ jest dostępny już w następnym miesiącu i przyznawany jest kwotowo niezależnie od poziomów kwalifikacji (Suma bonusu od obrotu własnego i dyferencyjnego)

40 % JEST PODZIELONE W SPOSÓB NASTĘPUJĄCY:

22% - pula bonusów (rabaty). Z tej puli otrzymują wszyscy współpracownicy, którzy w danym miesiącu rozliczeniowym uzyskali przynajmniej 200 WP własnych zakupów i są przynajmniej na drugim poziomie kwalifikacyjnym.

Bonus od obrotu własnego

Jeżeli współpracownik w danym miesiącu uzyska minimalny obrót własny w wysokości 200 WP wówczas firma **Espido** wypłaci bonus w wysokości odpowiadającej jego poziomowi kwalifikacyjnemu w ubiegłym miesiącu (5; 9;13;17)

Bonus dyferencyjny.

Bonus ten zostaje wypłacony od drugiego poziomu kariery. Bonus dyferencyjny jest to kwota będąca różnicą między poziomem kwalifikacyjnym współpracownika i poziomem kwalifikacyjnym jego sieciowej pierwszej generacji. Jeżeli np. w Twojej sieci dolnej jeden Współpracownik jest na takim samym poziomie kwalifikacyjnym, jak Ty, to od jego obrotów własnych, i od obrotów jego sieci dolnej nie dostajesz bonusów dyferencyjnych.

Ale jeżeli współpracownik ten nie wykona obrotu własnego w wysokości przynajmniej 200 WP, to wówczas Ty dostaniesz bonus dyferencyjny od jego obrotu grupowego.

Warunkiem wypłacenia bonusu dyferencyjnego, jest obrót własny w wysokości przynajmniej 200 WP

7,5 % Pula Kierowników Sieci.

Pula ta jest wypłacana dla tych współpracowników i ich najbliższych kwalifikowanych KS z sieci górnej, w tych miesiącach, kiedy współpracownik kwalifikuje się na poziom szósty, ale jeszcze nie uzyskał kwalifikacji na poziom siódmy. W takiej relacji współpracownik dostaje 3 punkty, a jego najbliższy kwalifikowany KS z sieci górnej 6 punktów.

W danym miesiącu należy policzyć ile punktów trzeba z tego tytułu wypłacić i tę pulę kierowników sieci trzeba podzielić na tyle części. Więc wartość punktu tej puli w każdym miesiącu może być inna.

7 % Pula za rozwinięcie sieci.

Firma **Espido** przeznacza 7 % całkowitego miesięcznego obrotu firmy na bonusy za rozwinięcie sieci. Ta suma zostaje wypłacona dla współpracowników KS i DS, którzy w danym miesiącu zakwalifikowali się. Współpracownicy, którzy zakwalifikowali się na poziomie KS oraz DS, dostaną punkty dodatkowe za kwalifikowanych KS i DS, znajdujących się w ich sieci dolnej.

(Punkty dodatkowe za kwalifikowanych współpracowników na poziomie KS, według generacji przedstawia dołączona tablica)

Tak jak zmienia się obrót miesięczny firmy (WP całkowita), tak zmienia się wartość punktu dodatkowego.

2,5 % - Pula samochodowa. Pula ta jest wypłacona miesięczne dla tych współpracowników, którzy są dyrektorami sieci, na pokrycie kosztów użytkowania samochodu.

1 % - Pula Nagród Rocznych. Pula ta jest zbierana w całym roku i jest wypłacona dla tych KS i DS, którzy w danym roku obliczeniowym w każdym miesiącu kwalifikowali się 12 razy.

KS	KS Srebrny	KS Złoty	KS Szmaragdowy	KS Diamentowy	DS	DS Srebrny	DS Złoty	DS Szmaragdowy	DS Diamentowy	
1 KS 1 Generacji	2 KS 1 Generacji	4 KS 1 Generacji	6 KS 1 Generacji	6 KS 1 Generacji	8 KS 1 Generacji	8 KS 1 Generacji	10 KS 1 Generacji	12 KS 1 Generacji	14 KS 1 Generacji	
6 pkt.	6pkt.	6 pkt.	6 pkt.	6 pkt.	6 pkt.	6 pkt.	6 pkt.	6 pkt.	7 pkt.	1 Generacja
2 pkt.	3 pkt.	3 pkt.	3,25 pkt.	3,5 pkt.	4 pkt.	4,5 pkt.	5 pkt.	5,5 pkt.	6 pkt.	2 Generacja
1 pkt.	2 pkt.	2,25 pkt.	2,5 pkt.	3 pkt.	3,5 pkt.	4 pkt.	4,25 pkt.	4,5 pkt.	5 pkt.	3 Generacja
		1 pkt.	1,25 pkt.	2 pkt.	2,25 pkt.	2,75 pkt.	3 pkt.	3,5 pkt.	4 pkt.	4 Generacja
				1 pkt.	1,5 pkt.	1,5 pkt.	2 pkt.	2 pkt.	3 pkt.	5 Generacja
						0,5 pkt.	1 pkt.	1,5 pkt.	2 pkt.	6 Generacja
								0,5 pkt.	1 pkt.	7 Generacja