

mariza®

Plan Marketingowy



Firma

Wytwórnia Kosmetyków Mariza jest polską, rodzinną firmą, produkującą kosmetyki od ponad 25 lat. Nasze kosmetyki to produkty tworzone z pasją, przygotowane na bazie najlepszych surowców, w oparciu o najnowsze trendy kosmetyczne oraz wieloletnie doświadczenie. W staranny sposób wykorzystujemy to co daje nam natura i najnowsza wiedza kosmetologiczna, oddając w Państwa ręce bezpieczne i godne zaufania produkty.

Obecnie, w naszej stale poszerzającej się ofercie, znajduje się ponad 400 pozycji. Są to zarówno preparaty do pielęgnacji twarzy, ciała, włosów, jak i szeroka gama produktów do makijażu, a także kolekcja zapachów dla kobiet i mężczyzn.

Marketing sieciowy (MLM)

Od 2010 roku Mariza Dystrybucja, będąca wyłącznym dystrybutorem marek Mariza i Mariza Selective, rozpoczęła swą działalność w sektorze sprzedaży bezpośredniej, aby w 2011 r. przekształcić się w firmę marketingu sieciowego.

Marketing sieciowy (MLM) to coraz bardziej popularna forma dotarcia do klienta. Producenci pomijając tradycyjne formy dystrybucji i reklamy, oferują wynagrodzenie indywidualnym osobom za sprzedaż, promocję i przekazywanie informacji o produktach firmy. W systemie MLM, zapraszając do współpracy kolejne osoby, można budować sieć sprzedaży, gdzie za dokonywane zakupy wszystkich jej uczestników firma wypłaca prowizje zgodne z planem marketingowym.

Jasne i partnerskie zasady współpracy, stwarzają możliwości rozwoju oraz osiągania wymiernych korzyści finansowych, a nasze wieloletnie doświadczenie w produkcji kosmetyków gwarantuje sprawdzoną, wysoką jakość oferowanych produktów przy zachowaniu ich przystępnych cen.

Każdej osobie, która podejmie z nami współpracę w ramach Klubu Mariza proponujemy atrakcyjne warunki dostosowane do indywidualnych potrzeb oraz możliwości. Będąc Konsultantem Marizy:

- zamawiasz produkty, korzystając ze specjalnego 30% rabatu podstawowego. Możesz więc kupować kosmetyki wyłącznie dla siebie w bardzo atrakcyjnych cenach;
- polecając i sprzedając produkty innym, zarabiasz realnie 30%, czyli różnicę między ceną katalogową, a Twoją ceną zakupu. Zwiększając swoje zakupy możesz otrzymywać dodatkowe Bonifikaty;
- zajmując się budową własnej struktury sprzedaży Twój zysk wzrasta. Otrzymujesz dodatkowe Bonifikaty od obrotu tworzonej Grupy Osobistej oraz Bonusy od kolejno odłączanych Grup Liderkich;
- awansując na wyższe Tytuły, możesz otrzymywać atrakcyjne Bonusy Jednorazowe.

Korzyści ze wstąpienia do Klubu Mariza

- ✓ łatwa rejestracja online,
- ✓ brak opłaty wpisowej i obowiązku wykupienia tzw. pakietu startowego,
- ✓ 30%-owy rabat podstawowy już przy zamówieniu od 1 zł,
- ✓ brak limitu zamówień i obowiązku comiesięcznego ich składania,
- ✓ wygodna forma składania zamówień przez Internet,
- ✓ atrakcyjny i czytelny plan wynagrodzeń,
- ✓ możliwość otrzymywania dodatkowych bonifikat do 17% od obrotu własnego i zbudowanej sieci sprzedaży,
- ✓ możliwość otrzymywania dodatkowych bonusów do 8% od obrotu Grup Liderkich,
- ✓ możliwość otrzymywania bonusów jednorazowych do 3 000 zł za rozwój sieci sprzedaży,
- ✓ możliwość korzystania ze szkoleń biznesowych i kosmetycznych,
- ✓ możliwość korzystania z programów motywacyjnych i lojalnościowych oraz ofert specjalnych kierowanych wyłącznie do Konsultantów.

Rabat podstawowy

Każdemu Konsultantowi przysługuje jednakowy 30% rabat podstawowy na zakup wszystkich kosmetyków Mariza. Rabat liczony od cen katalogowych (CK) przyznawany jest przy każdym zamówieniu niezależnie od jego wielkości.



Przykład. Wartość zamówionych przez Ciebie produktów 200 zł - 30 % rabat podstawowy = 140 zł
Oszczędzasz 60 zł

Od produktów niekosmetycznych (akcesoria kosmetyczne np. pędzle) lub specjalnych ofert promocyjnych na kosmetyki udzielany jest rabat w wysokości 10%. Wartość zakupionych produktów pomocnych w sprzedaży (próbki, testery, katalogi, materiały reklamowe), wlicza się do wartości zamówienia objętego bezpłatną przesyłką, ale nie są od ich wartości naliczane Rabaty, Bonifikaty i Bonusy.

Bonifikaty

Dodatkowe Bonifikaty od 5% do 17% liczone od obrotu własnego i od obrotu Grupy Osobistej przysługują wszystkim Konsultantom, którzy osiągnęli indywidualnie lub wraz ze swoją siecią sprzedaży określony poziom sprzedaży (tabela 1 Bonifikaty). Bonifikaty liczone są od kwoty netto (CN) wszystkich złożonych w danym miesiącu kalendarzowym zamówień.

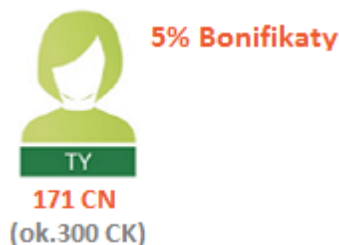
Tytuł	Bonifikaty	Wartość obrotu struktury w CN	Wartość obrotu struktury w cenach katalogowych
Konsultant Marki	5%	170,73 - 569,10	300,00 - 999,99 zł
Starszy Konsultant Marki	9%	569,11 - 1 138,20	1 000,00 - 1 999,99 zł
Młodszy Koordynator Marki	11%	1 138,21 - 1 991,86	2 000,00 - 3 499,99 zł
Koordynator Marki	13%	1 991,87 - 3 414,63	3 500,00 - 5 999,99 zł
Starszy Koordynator Marki	15%	3 414,64 - 5 691,05	6 000,00 - 9 999,99 zł
Lider Marki	17%	powyżej 5 691,06	powyżej 10 000,00 zł

Tabela 1. Bonifikaty

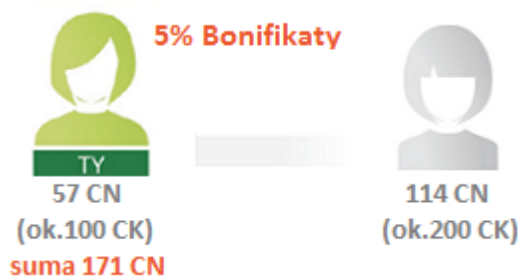
* wartość wg cen netto CN (cena katalogowa – rabat podstawowy 30% – podatek VAT)

Bonifikaty możesz osiągnąć w dwojaki sposób:

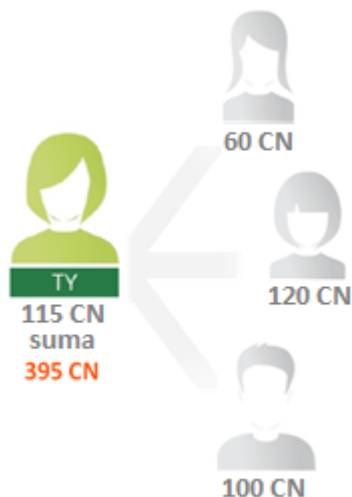
- 1) składając zamówienia własne na określoną kwotę (poziomy sprzedaży w cenach katalogowych w przedziale z kolumn CK*)



- 2) zapraszając do współpracy kolejne osoby i budując w ten sposób swoją własną Strukturę sprzedaży. Wówczas na Twój poziom sprzedaży składa się sprzedaż wszystkich osób z Twojej struktury.



Przykład 1.



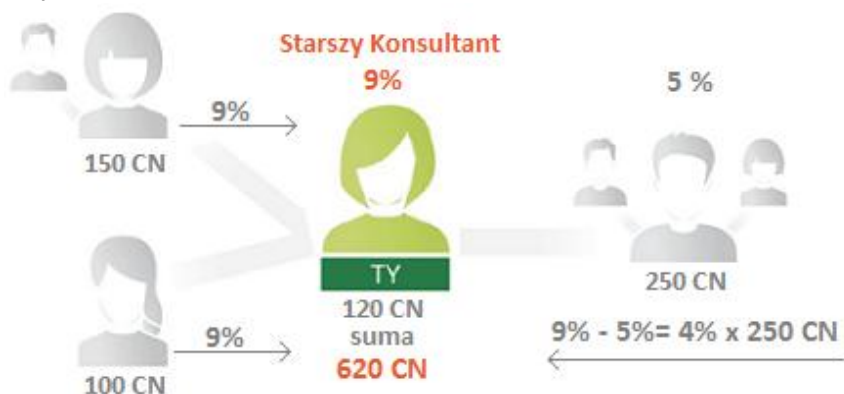
Wartość zamówień złożonych w danym miesiącu przez wszystkie osoby z Twojej sieci sprzedaży sumuje się i uprawnia Cię do odbioru Bonifikaty na określonym poziomie.

Suma zamówień Twojej sieci sprzedaży to 395 CN, otrzymujesz Bonifikatę w wysokości 19,75 zł :

5% x suma CN

W przypadku, gdy osoby w Twojej sieci sprzedaży osiągną wyższe tytuły (z tabeli 1. Bonifikaty) otrzymujesz tzw. międzyprowizje wynikające z różnicy procentowej między poszczególnymi poziomami.

Przykład 2.



Międzyprowizja - jest to należna Konsultantowi różnica między wysokością Bonifikaty, którą osiągnął Konsultant, a wysokością Bonifikaty osiągniętej przez Konsultanta z jego własnej Grupy Osobistej.

Osiągając poziom 6 sprzedaży (tabela 1) otrzymujesz Tytuł Lidera Marki Mariza.

Lider Marki – Konsultant, który osiągnął 6 poziom sprzedaży (17% bonifikat) i spełnił wymagane kwalifikatory.

Lider Marki Mariza

17%

TY
56,91 CN
suma
5691,06 CN

Kwalifikatorami do otrzymania wypracowanej Bonifikaty (od 5% do 17%) oraz związanego z nią Tytułu, jest osiągnięta w danym miesiącu kalendarzowym wartość sprzedaży określona w tabeli Bonifikaty oraz zamówienie własne o wartości min. 56,91 CN.

Uwaga ! Jeżeli Konsultant nie złoży w danym miesiącu zamówienia własnego o wartości co najmniej 56,91 CN, kwota należnej Bonifikaty przechodzi na Konsultanta będącego wyżej w strukturze, który spełnił warunek zakupu własnego.

Bonusy

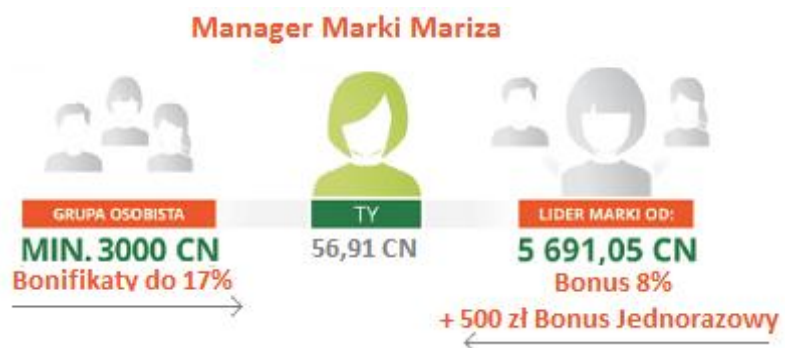
Dla wszystkich osób, które chcą zwiększać swoje zyski poprzez rozwijanie własnej sieci sprzedaży, proponujemy program rozliczeń oparty na odłączaniu Grup Liderских w kolejnych generacjach (tabela 2. Bonusy). Jeżeli sam zdobyłeś już tytuł Lidera Marki Mariza, a osoby z Twojej Struktury stworzyły własne Grupy i także są już Liderami możesz otrzymać dodatkowe Bonusy od obrotu Grup Liderских.

Generacja	Bonusy	Ilość Liderów w I generacji
I	8%	1
II	3%	3
III	0,5%	4
IV	0,25%	5

Tabela 2. Bonusy

Przykład 3. Manager Marki Mariza

Jeżeli wypromujesz Lidera Marki w pierwszej generacji (Lidera znajdującego się w strukturze bezpośrednio pod Tobą) i Twoja Grupa Osobista (pozostałe osoby z Twojej struktury poza osobami z grup Liderów) osiągnie obrót 3 000 CN osiągniesz tytuł Managera Marki Mariza oraz otrzymasz gwarantowany Bonus z I Generacji Liderских w wysokości 8% od obrotu Grupy Osobistej Lidera.



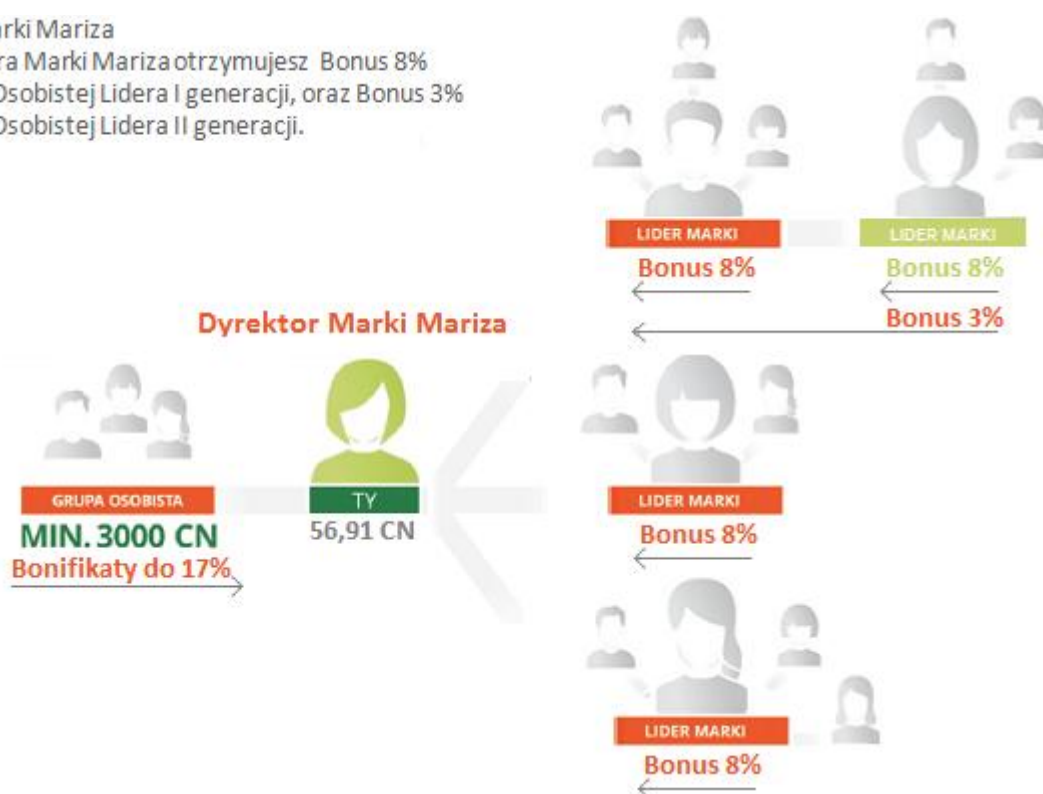
Grupa Osobista – sieć sprzedaży Konsultanta bez odłączonych Grup Liderских.

Grupa Liderська - grupa Osobista Konsultanta, który spełnił kwalifikacje i uzyskał Tytuł Lidera Marki.

Bonus z generacji II (Grupy Liderских Twojego Lidera z I generacji) możesz osiągnąć odłączając w pierwszej generacji trzy Grupy Liderских, a Bonusy z kolejnych generacji (III-IV) odłączając w pierwszej generacji kolejno cztery oraz pięć Grup Liderских, przy jednoczesnym wykonaniu kwalifikatorów.

Przykład 4. Dyrektor Marki Mariza

Osiągając tytuł Dyrektora Marki Mariza otrzymujesz Bonus 8% od obrotu netto Grupy Osobistej Lidera I generacji, oraz Bonus 3% od obrotu netto Grupy Osobistej Lidera II generacji.



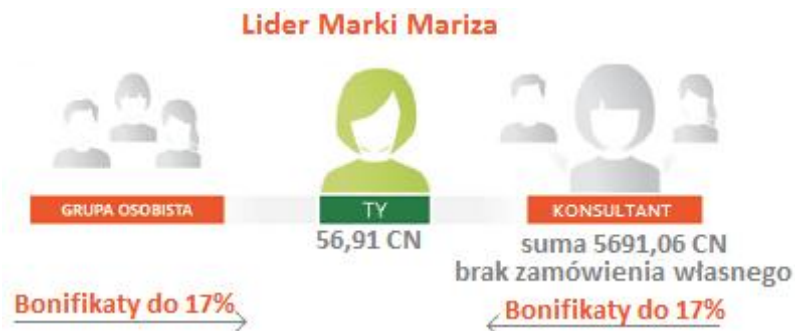
Kwalifikatorami do otrzymania wypracowanego Bonusu są:

1. zamówienie własne na min. 56,91 CN,
2. obrót Grupy Osobistej min. 3 000 CN.

Uwaga ! Jeżeli kwalifikatory nie zostaną przez Konsultanta spełnione, Bonus przechodzi na Konsultanta będącego wyżej w strukturze, który spełnił kwalifikatory.

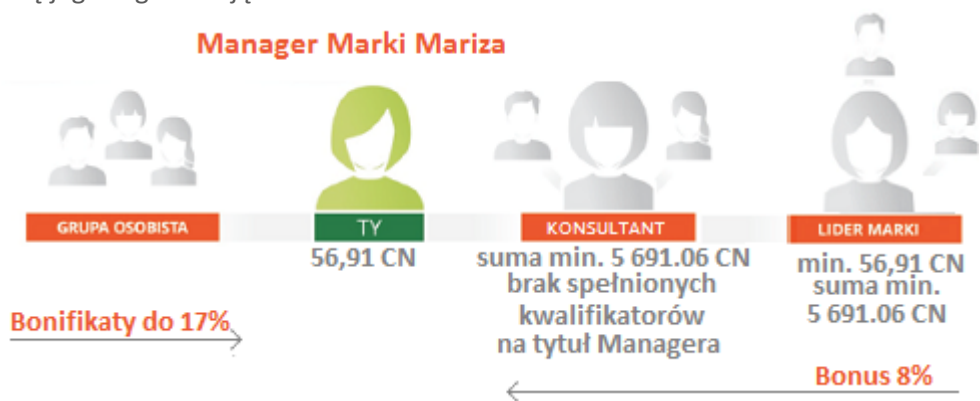
Przykład 5. Brak spełnionego kwalifikatora zamówienia własnego.

Jeżeli osoby z Grupy Osobistej Konsultanta złożą łącznie zamówienia na kwotę 10 000 CK, ale Konsultant nie spełnił kwalifikatora do uzyskania tytułu Lidera Marki, nie otrzymuje Bonifikaty od obrotu swojej Grupy Osobistej. Bonifikata ta przechodzi na Konsultanta będącego wyżej w strukturze, który spełnił kwalifikator zamówienia własnego.



Przykład 6. Brak spełnionych kwalifikatorów do uzyskania Tytułu Managera Marki Mariza

Jeżeli od Konsultanta odłączył się Lider wraz z Grupą Liderką, a Konsultant nie spełnił kwalifikatorów do uzyskania tytułu Managera Marki, Bonus przechodzi na osobę położoną wyżej w strukturze, a tym samym Lider i Grupa Liderka staje się jego I generacją.



Tytuły i Bonusy Jednorazowe

Rozwijając strukturę sprzedaży i odłączając Grupy Liderkie uzyskujesz kolejne Tytuły oraz Bonusy Jednorazowe. Przyznany Tytuł zależy od spełnienia wymaganych kwalifikatorów w każdym miesiącu (patrz. tabela 3, Tytuły i Bonusy Jednorazowe). **Tytuł otrzymujesz od razu w miesiącu spełnienia kwalifikatorów, natomiast warunkiem otrzymania Bonusu Jednorazowego jest utrzymanie Tytułu (spełnienie kwalifikatorów) przez 3 kolejne miesiące kalendarzowe lub przez 6 miesięcy z 12, licząc od momentu jego uzyskania.**

Uwaga! Osiągając tytuł Managera Marki, Bonus Jednorazowy w wysokości 500 zł netto otrzymujesz w pierwszym miesiącu po jego osiągnięciu.

Bonusy jednorazowe nie nakładają się na siebie. Aby odebrać wszystkie Bonusy jednorazowe, należy po kolei spełnić kwalifikatory na każdy Tytuł.

Tytuł	KWALIFIKATORY DO UZYSKANIA TYTUŁU				Bonusy jednorazowe **
	Obrót grupy osobistej w CN	Minimalna ilość liderów w I generacji	Zamówienie własne w CN	Obrót całej struktury w CN	
Manager Marki	3000 CN	1	56,91 zł CN	8 691,00 - 24 999,99 CN	500 zł
Starszy Manager Marki	3000 CN	2	56,91 zł CN	25 000,00 - 39 999,99 CN	1 500 zł
Dyrektor Marki	3000 CN	3	56,91 zł CN	40 000,00 - 59 999,99 CN	2 500 zł
Starszy Dyrektor Marki	3000 CN	5	56,91 zł CN	powyżej 60 000 CN	3 000 zł

Tabela 3. Tytuły i bonusy jednorazowe

** wartość netto

Otrzymanie kolejnego nr ID

Konsultant ma możliwość otrzymania kolejnego nr ID, ponownego wpisania się w dowolne miejsce swojej struktury i rozpoczęcia budowania nowej struktury od początku. Możliwość taka przysługuje dwukrotnie:

- po raz pierwszy po osiągnięciu i utrzymaniu przez 3 kolejne miesiące kalendarzowe lub przez 6 miesięcy z 12 tytułu Dyrektora Marki Mariza oraz,
- po raz drugi, po osiągnięciu i utrzymaniu przez 3 kolejne miesiące kalendarzowe lub przez 6 miesięcy z 12 tytułu Starszego Dyrektora Marki Mariza.

Przykład 8.



Formy rozliczeń

Wypracowana miesięcznie kwota może być rozliczona poprzez:

- ✓ kompensatę w towarze, należna kwota zostaje odliczona od wartości kolejnego zamówienia do 90% wartości zamówienia;
- ✓ wystawienie faktury VAT, będącej podstawą wypłaty należnej kwoty, przez osobę prowadzącą własną działalność gospodarczą.

Uwaga ! W przypadku rozliczenia poprzez wystawienie faktury VAT wymagane jest podpisanie z firmą Mariza umowy o współpracę (do pobrania ze strony www.strefamariza.pl po zalogowaniu).

Definicje

Konsultant – każda osoba, która wstąpiła do Klubu Mariza.

Sieć / Struktura Sprzedaży (danego Konsultanta) – wszyscy Konsultanci, zarówno z Grupy Osobistej jak i Grup Liderkich wszystkich generacji danego Konsultanta.

Grupa Osobista – struktura sprzedaży bez odłączonych Grup Liderkich.

Lider Marki – Konsultant, który osiągnął 6 poziom sprzedaży (17% bonifikat) i spełnił wymagane kwalifikatory.

Grupa Liderka - grupa Osobista Konsultanta, który spełnił kwalifikacje i uzyskał Tytuł Lidera Marki.

Bonifikaty – upusty liczone od obrotu własnego Konsultanta i od obrotu utworzonej przez Konsultanta struktury sprzedaży, zawarte w tabeli 1 Bonifikaty przedstawionej w Planie Marketingowym (tabela 1).

Bonusy – należność przysługująca Konsultantowi wynikająca z Planu Marketingowego, wyrażona w procencie od wysokości sprzedaży netto Generacji Liderkich, (tabela 2).

Tytuły i Bonusy Jednorazowe – uzyskiwane przez Konsultanta w miarę rozwoju struktury, statusy i należności przysługujące Konsultantowi, szczegółowo opisane w Planie Marketingowym, (tabela 3).

CK – cena produktów wskazana w katalogu

CN – cena netto to cena katalogowa CK – rabat podstawowy 30% - podatek VAT.