



PLAN MARKETINGOWY

O tym jak ważny w życiu jest wizerunek, wiemy wszyscy. I niemal wszyscy staramy się wyglądać jak najpiękniej. Często od tego jak wyglądamy zależą nasze sukcesy życiowe, a przede wszystkim nasze samopoczucie. Elementem podkreślającym naturalną urodę i stanowiącym wspólny dodatek są kosmetyki.

Kosmetyki marki Mariza 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 na co pozwala najnowsza wiedza kosmetyczna, oddając w Państwa ręce bezpieczne i godne zaufania produkty.

MARIZA

Wytwórnia Kosmetyków Mariza jest polską firmą powstałą w 1988 roku. Pierwszymi wyrobami firmy była szeroka gama kremów do twarzy. Jednak z każdym rokiem poszerzaliśmy naszą ofertę o nowe produkty pielęgnacyjne, a później również o kosmetyki do makijażu.

Ponad dwudziestoletnie doświadczenie w produkcji kosmetyków gwarantuje ich sprawdzoną, wysoką jakość przy zachowaniu atrakcyjnych cen. Kosmetyki tworzymy we własnym laboratorium badawczo-rozwojowym, współpracujemy z renomowanymi dostawcami surowców kosmetycznych, przeprowadzamy szereg testów i badań oraz kontrolujemy procesy produkcji, aby zapewnić ich bezpieczeństwo.

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, wody toaletowe dla kobiet oraz kosmetyki dla mężczyzn.

MULTI LEVEL MARKETING (MLM)

Od 2011 roku Mariza Dystrybucja, będąca wyłącznym dystrybutorem marek Mariza i Mariza Selective, działa w branży marketingu sieciowego. Oparty na jasnych zasadach plan marketingowy, uwzględniający niskie, realne do osiągnięcia progi rabatowe, stworzona dla naszych Konsultantów strona internetowa, stanowiąca doskonałe narzędzie pracy dla Konsultantów, organizacja szkoleń oraz wsparcie ze strony firmy to dodatkowe atuty stanowiące solidną podstawę współpracy z Marizą. To wszystko sprawia, że Zespół naszych Konsultantów jak i grono klientów wybierających naszą markę powiększa się z każdym dniem.

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.

Dlatego już dzisiaj zapraszamy do Klubu Mariza, gdzie wspólnie z nami możesz zacząć budować swój biznes w oparciu o czyste i jasne zasady.

Korzyści z wstąpienia do Klubu Mariza:

- ✓ rejestracja bez opłaty wstępnej i obowiązku wykupienia tzw. pakietu startowego,
- ✓ rabat podstawowy 30% już od zamówienia za 1 zł,
- ✓ możliwość otrzymania dodatkowych Bonifikat do 17%,
- ✓ możliwość budowania własnej Struktury sprzedaży w oparciu o atrakcyjny plan marketingowy, uwzględniający dodatkowe Bonusy od odłączanych Grup Liderskich oraz Bonusy jednorazowe,
- ✓ bezpłatna dostawa kurierska pod wskazany adres z powiadomieniem sms (przy zamówieniu powyżej 200 zł w cenach katalogowych),
- ✓ brak limitu zamówień i obowiązku comiesięcznego ich składania,
- ✓ możliwość korzystania ze szkoleń kosmetycznych i marketingowych,
- ✓ możliwość korzystania z promocyjnych ofert cenowych skierowanych wyłącznie do Konsultantów,
- ✓ możliwość uczestnictwa w konkursach promocyjnych i motywacyjnych z atrakcyjnymi nagrodami m.in. w formie wyjazdów szkoleniowych i wycieczek,
- ✓ możliwość rezygnacji ze współpracy w każdym momencie, bez podawania jej przyczyny.

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: Zamawiając kosmetyki o wartości **200 zł CK** (cena katalogowa) zapłacisz **140 zł** (cena zakupu).

200 zł - 30% (rabat podstawowy) = 140 zł

Twój zysk natychmiastowy to **60 zł !**

Od towaru nie będącego kosmetykiem (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 (CK), 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 Strukturą sprzedaży określony poziom sprzedaży (tabela 1 Bonifikaty). Bonifikaty liczone są od kwoty netto (CN) wszystkich złożonych w danym miesiącu kalendarzowym zamówień.

Tabela 1
BONIFIKATY

TYTUŁY	POZIOMY	wartość zamówień CK*	wartość zamówień CN**	BONIFIKATY
KONSULTANT	Poziom 1	300,00 - 999,99 zł	170,73 zł - 569,10 zł	5%
STARSZY KONSULTANT	Poziom 2	1 000,00 - 1 999,99 zł	569,11 zł - 1 138,20 zł	9%
MŁODSZY KOORDYNATOR MARKI	Poziom 3	2 000,00 zł - 3 499,99 zł	1 138,21 zł - 1 991,86 zł	11%
KOORDYNATOR MARKI	Poziom 4	3 500,00 zł - 5 999,99 zł	1 991,87 zł - 3 414,63 zł	13%
STARSZY KOORDYNATOR MARKI	Poziom 5	6 000,00 zł - 9 999,99 zł	3 414,64 zł - 5 691,05 zł	15%
LIDER MARKI	Poziom 6	powyżej 10 000,00 zł	powyżej 5 691,06 zł	17%

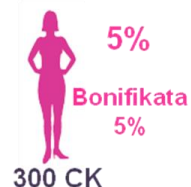
* wartość wg cen katalogowych CK

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

Bonifikaty możesz osiągnąć w dwojaki sposób:

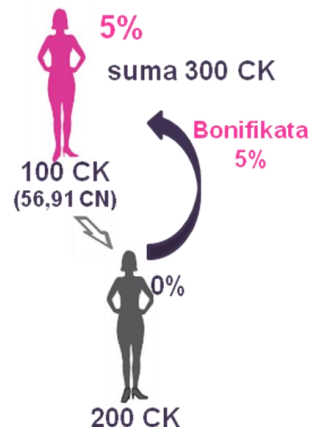
Przykład 1:

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



Przykład 2:

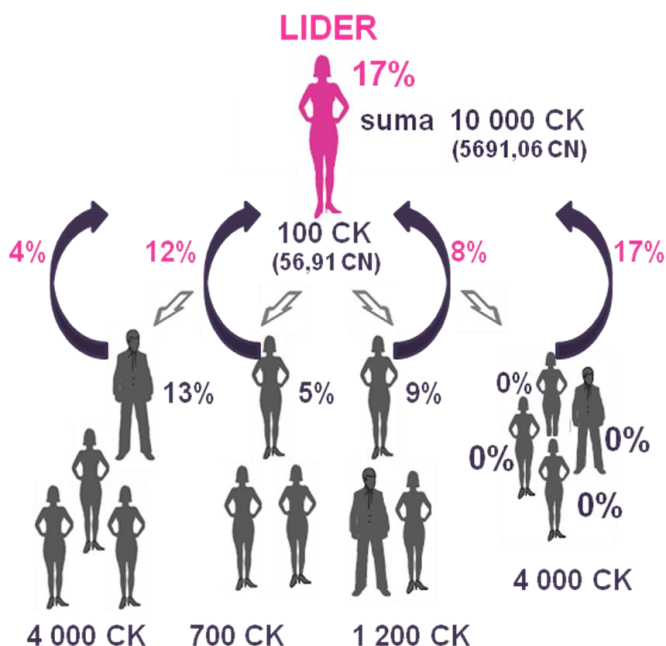
- zapraszając do współpracy kolejne osoby i budując w ten sposób swoją własną Strukturę sprzedaży. Wówczas na Twój poziom sprzedaży składa się sprzedaż wszystkich osób z Twojej struktury.



W przypadku, gdy osoby w Twojej strukturze osiągają wyższe tytuły (z tabeli 1 Bonifikaty) otrzymujesz tzw. międzyprovizje wynikające z różnicy procentowej między poszczególnymi poziomami. Międzyprovizja to różnica pomiędzy % Twojej Bonifikaty, a % Bonifikaty osiągniętej przez osobę (osoby) z Twojej struktury.

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

Przykład 3:



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 na min. kwotę 100 zł w cenach katalogowych (56,91 CN).

Uwaga ! Jeżeli Konsultant nie złoży w danym miesiącu zamówienia własnego na kwotę co najmniej 100 zł CK (56,91 CN), kwota należnej Bonifikaty przechodzi na Konsultanta będącego wyżej w strukturze, który spełnił warunek zakupu własnego (patrz przykład 6).

BONUSY. Dla wszystkich osób, które chcą zwiększać swoje zyski poprzez rozwijanie własnej Struktury sprzedaży, proponujemy program rozliczeń oparty na odłączaniu Grup Liderских w kolejnych generacjach (tabela 2 Bonusy).

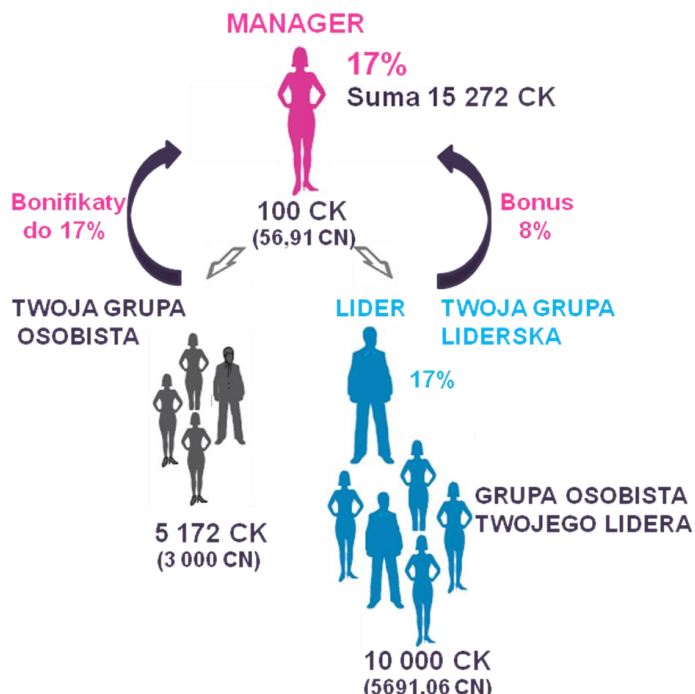
Jeżeli sam zdobyłeś już tytuł Lidera Marki Mariza, a osoby z Twojej Struktury stworzyły własne Grupy i także są już Liderami możesz otrzymać dodatkowe Bonusy od obrotu Grup Liderских.

Tabela 2
BONUSY

GENERACJA LIDERSKA	BONUSY	ILOŚĆ LIDERÓW W I GENERACJI
I	8%	1
II	3%	3
III	0,5%	4
IV	0,25%	5

Przykład 4: Manager Marki Mariza:

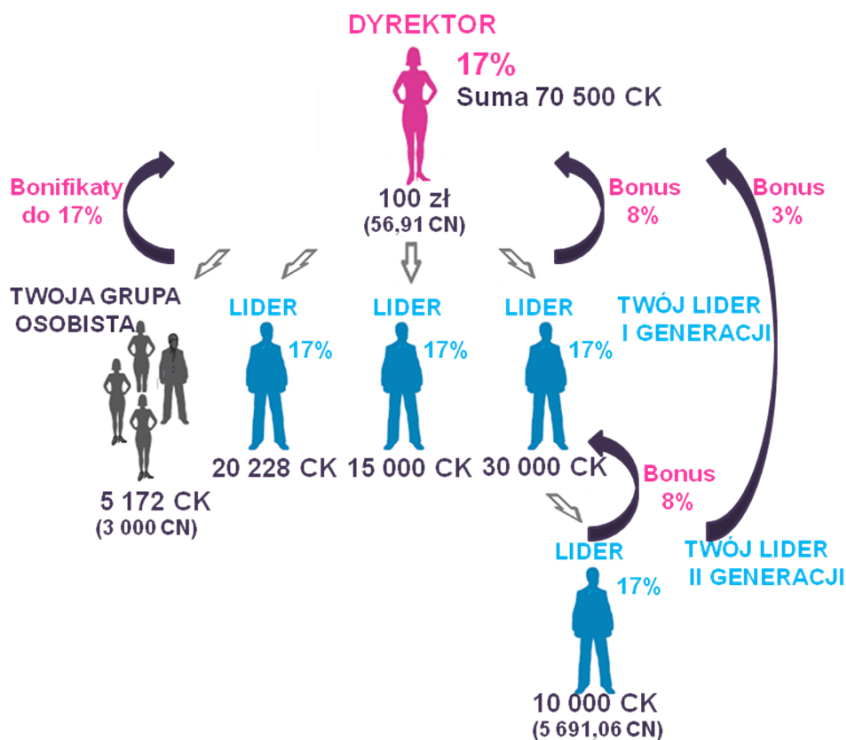
Jeżeli wypromujesz Lidera Marki w pierwszej generacji (Lidera znajdującego się w strukturze bezpośrednio pod Tobą) i Twoja Grupa Osobista (pozostałe osoby z Twojej struktury poza osobami z grup Liderów) osiągnie obrót 5 273 CK (3 000 zł w cenach netto CN) osiągniesz tytuł Managera Marki Mariza oraz otrzymasz gwarantowany Bonus z I Generacji Liderских w wysokości 8% od obrotu Grupy Osobistej Lidera.



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 (tabela 2).

Przykład 5: 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.



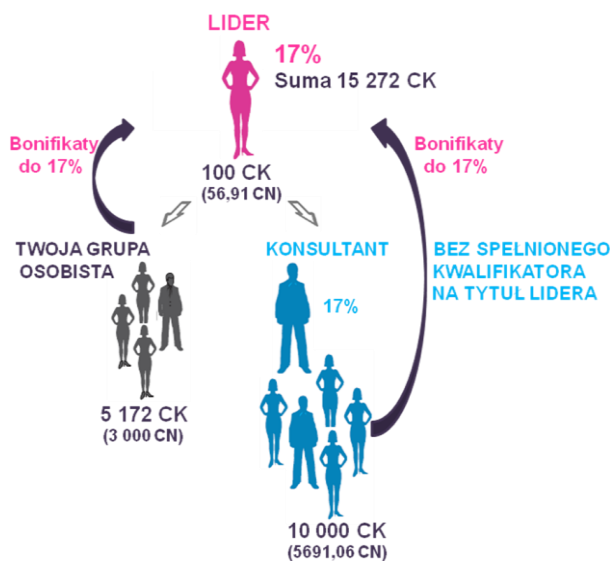
Kwalifikatorami do otrzymania wypracowanego Bonusu są:

1. zamówienie własne na min. kwotę 100 zł w cenach katalogowych CK (56,91 CN),
2. obrót Grupy Osobistej min. 5275 zł CK (3 000 CN).

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

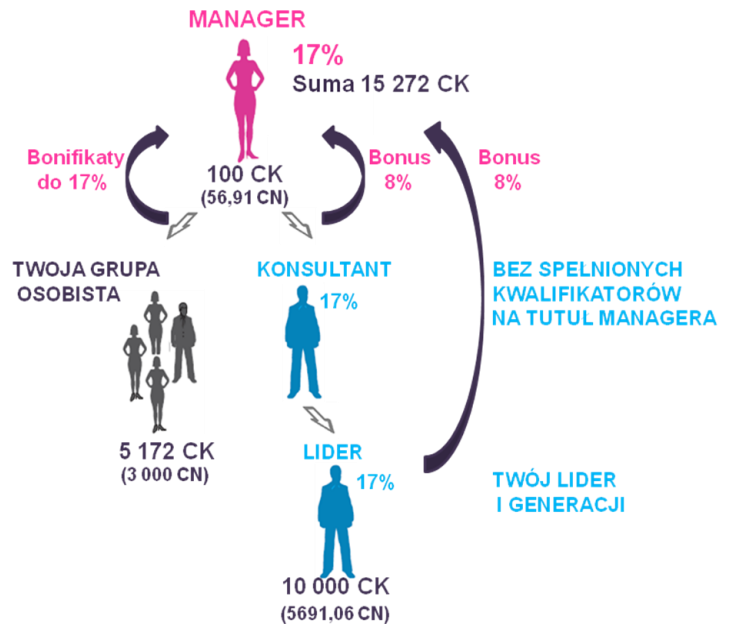
Przykład 6: Brak spełnionego kwalifikatora do uzyskania Tytułu Lidera Marki Mariza

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 7: 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.

Tabela 3

TYTUŁY I BONUSY JEDNORAZOWE

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	3 000 zł CN	1	56,91 zł CN	8691,00 - 24 999,99 CN	500 zł
STARSZY MANAGER MARKI	3 000 zł CN	2	56,91 zł CN	25 000,00 - 39 999,99 CN	1 500 zł
DYREKTOR MARKI	3 000 zł CN	3	56,91 zł CN	40 000,00 - 59 999,99 CN	2 500 zł
STARSZY DYREKTOR MARKI	3 000 zł CN	5	56,91 zł CN	powyżej 60 000 CN	3 000 zł

** wartość netto

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

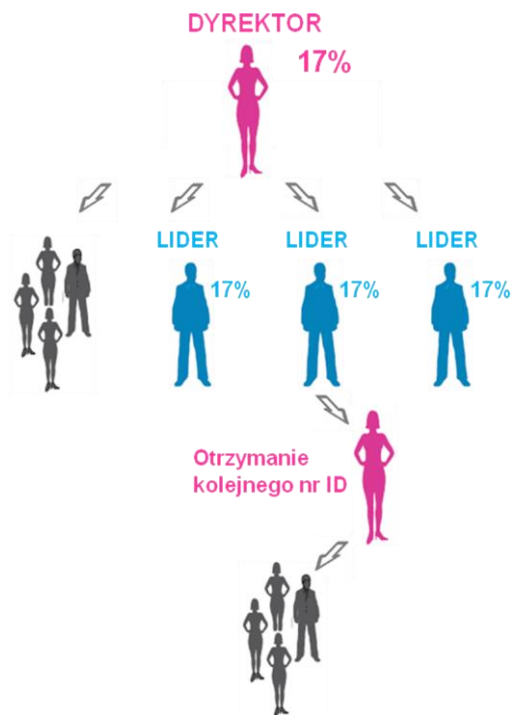
Przykład 8:

Jesteś Liderem Marki, w kolejnym miesiącu od razu spełniłeś kwalifikator na Tytuł Starszego Managera Marki. Otrzymasz Tytuł Starszego Managera Marki i Bonus jednorazowy 500 zł (z poziomu Managera Marki). Bonus jednorazowy 1500 zł (z poziomu Starszego Managera Marki) otrzymasz po spełnieniu warunku utrzymania Tytułu wg. wyżej podanych zasad.

KLONOWANIE W STRUKTURZE. 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 9:



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:

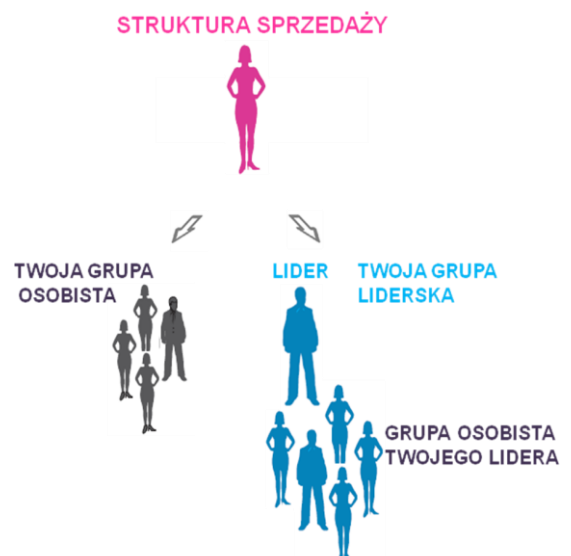
Konsultant – każda osoba, która wstąpiła do Klubu Mariza.

Struktura Sprzedaży (danego Konsultanta) – cała sieć Konsultantów zarówno z Grupy Osobistej jak i Grup Liderskich wszystkich generacji danego Konsultanta.

Grupa Osobista – struktura sprzedaży bez odłączonych Grup Liderskich.

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

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



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

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

CZ – cena zakupu, czyli cena produktu dla Konsultanta po rabacie podstawowym. Rabat od kosmetyków wynosi 30%, od towaru nie będącego kosmetykiem (akcesoria kosmetyczne np. pędzle) lub niektórych, specjalnych ofert promocyjnych na kosmetyki udzielany jest rabat w wysokości 10%.

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

Życzymy wielu sukcesów !!!!