



FM GROUP

# Plan Marketingowy

przewodnik w drodze do sukcesu

2014



ZAPRASZAMY DO NASZYCH KLUBÓW



MAGNOLII



ORCHIDEI



GWIAZD

# Spis treści

|   |    |
|---|----|
| Klucz do sukcesu  | 03 |
| Zanim zaczniesz działać – słowniczek                                | 04 |
| Sprzedaż bezpośrednia i marketing wielopoziomowy                    | 10 |
| Ty i MLM, Ty i FM GROUP   | 11 |
| O Planie Marketingowym  | 12 |
| Poziomy efektywności i zasady kwalifikacji                          | 13 |
| Twoja droga do sukcesu  | 16 |
| I Plan Marketingowy – zasady obliczania Prowizji w Klubie Magnolii  | 19 |
| II Plan Marketingowy – zasady obliczania Prowizji w Klubie Orchidei | 24 |
| III Plan Marketingowy – zasady obliczania Prowizji w Klubie Gwiazd  | 37 |
| Ćwiczenie sprawdzające  | 46 |

# Klucz do sukcesu

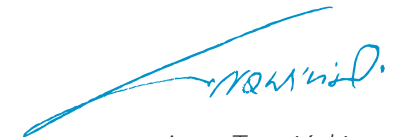
W FM GROUP wierzymy, że praca może być przyjemnością i to przyjemnością, którą możemy dzielić z innymi. I im intensywniej dzielimy się nią, tym więcej otrzymujemy w zamian. Dlatego oparliśmy zasady, na których działa nasza firma, o system marketingu wielopoziomowego, a teraz chcemy się podzielić naszym pomysłem z Tobą.

Publikacja, którą masz przed sobą, to dokładnie rozpisana ścieżka kariery w FM GROUP. Szczegółowo przedstawiliśmy w niej kolejne Poziomy efektywności wraz z przykładowymi Prowizjami. Nasz Plan Marketingowy został opracowany z myślą o długofalowej współpracy, jest wielostopniowy i rozbudowany, dzięki czemu świetnie motywuje do stałej pracy. Stwarza możliwości uzyskania satysfakcjonującego wynagrodzenia już od pierwszych miesięcy działania. Premiuje nie tylko za wyniki sprzedażowe, ale również za profesjonalne kierowanie Grupami Sprzedażowymi.

Zapoznaj się ze wszystkimi możliwościami i wybierz najlepszą dla siebie opcję.

W przypadku pytań lub wątpliwości zawsze możesz skorzystać z pomocy naszego Działu Szkoleń i wspólnie z trenerem opracować profesjonalny plan działania.

Życzę wielu sukcesów,



Artur Trawiński



Pomóż nam pomagając innym!

**GOLDEN TULIP**  
FUNDACJA

[www.golden-tulip.com](http://www.golden-tulip.com)

# Zanim zaczniesz działać

## – słowniczek

Jeśli dopiero zaczynasz swoją przygodę z MLM, pewne pojęcia mogą brzmieć dla Ciebie obco i niezrozumiale. Dlatego przygotowaliśmy dla Ciebie mały słowniczek, w którym definiujemy użyte w Planie Marketingowym pojęcia. Zapoznaj się z nimi i postaraj się je zapamiętać. Czytając Plan Marketingowy zawsze możesz do nich wrócić, by przypomnieć sobie ich znaczenie.

- **Baza** – minimalna liczba Odnóg w Strukturze, które uzyskały określony Poziom efektywności w Klubie Orchidei (zgodnie z Zasadą Odnogi). Baza składa się z określonej konfiguracji Odnóg, których liczba i Poziom efektywności kwalifikują do Klubu Gwiazd.
- **Cena katalogowa** – cena ustalana i publikowana przez, odpowiednio, FM GROUP Polska albo Oddział w Katalogu Produktów FM GROUP, po jakiej podmiot ten sprzedaje Produkty FM GROUP bez uwzględnienia ewentualnych promocji czy upustów.
- **Cena partnerska** – Cena katalogowa pomniejszona o ewentualne upusty ustalone i podane do wiadomości Partnerów Biznesowych przez, odpowiednio, FM GROUP Polska albo Oddział FM GROUP, po jakiej Partner Biznesowy kupuje Produkty FM GROUP od FM GROUP Polska albo Oddziału. Wielkość ewentualnych aktualnych upustów od Cen katalogowych wskazywana jest na stronie internetowej FM GROUP Polska albo Oddziału bądź podawana do wiadomości Partnerów Biznesowych w inny przyjęty sposób.
- **Globalny Obrót punktowy** – Punkty własne zgromadzone przez wszystkich Partnerów Biznesowych w FM GROUP Polska oraz we wszystkich Oddziałach na świecie.
- **Grupa Sprzedażowa (Grupa, Struktura)** – grupa Partnerów Biznesowych tworzona przez ciąg rekomendacji w ten sposób, że dany Partner Biznesowy (Sponsor) sponsoruje kolejnego Partnera Biznesowego, który sponsoruje następnych Partnerów Biznesowych itd.

- **Gwiazda** – Poziom efektywności w III Planie Marketingowym: Jaspisowa Gwiazda, Ametystowa Gwiazda, Malachitowa Gwiazda, Nefrytowa Gwiazda, Onyksowa Gwiazda.
- **Katalog** – przedstawienie Produktów FM GROUP bądź Usług telefonii FM GROUP wraz ze wskazaniem ich Cen katalogowych.
- **Lider** – Partner Biznesowy współpracujący z FM GROUP Polska bądź Oddziałem zgodnie z Regulaminem i zasadami Kodeksu etycznego firmy, zarządzający Grupami Sprzedażowymi i rozwijający swoją działalność w oparciu o Plan Marketingowy.
- **Linia** – liczba określająca pozycję Partnera Biznesowego w Strukturze względem jego Sponsora. Na przykład: osoba, dla której Ty jesteś Sponsorem, znajduje się w Twojej pierwszej Linii.
- **Magnolia** – Poziom efektywności w I Planie Marketingowym: Magnolia, Srebrna Magnolia, Złota Magnolia.
- **Miesiąc** – miesiąc kalendarzowy, chyba że ostatni dzień miesiąca przypadłby w niedzielę albo inny dzień ustawowo wolny od pracy, wówczas Miesiąc kończy się w dniu wskazanym przez FM GROUP Polska w taki sposób, aby najpóźniej na 7 dni przed tą datą Partnerzy Biznesowi mogli zapoznać się z tą informacją.
- **MLM** – Multi-Level Marketing, marketing wielopoziomowy. System reklamy i sprzedaży produktów oraz usług opierający się na szeregu rekomendacji konsumenckich oraz budowie i zarządzaniu wielopoziomowymi Grupami Sprzedażowymi. Opiera się na Sprzedaży bezpośredniej, jednak Partnerzy Biznesowi działający w systemie MLM mogą otrzymywać dodatkowe profity za obrót osób, które zaprosiły do współpracy.
- **Nowe Odnogi** – Odnogi, które powstały po 30 kwietnia 2013 roku lub Odnogi, które do tego czasu nie osiągnęły Poziomu efektywności wyższego niż 9%.
- **Numer Dodatkowy** – składający się z ciągu cyfr albo ciągu cyfr i liter niepowtarzalny Numer Partnerski, jaki otrzymuje Lider na podstawie Planu Marketingowego. W zależności od uzyskanego Poziomu efektywności Partner Biznesowy otrzymuje prawo do działania na kolejnych Numerach Dodatkowych (we własnym imieniu i na własny rachunek). Numery te mogą zostać zasponsorowane w dowolnym, wskazanym przez Partnera Biznesowego miejscu (w obrębie jego Struktury).

Partnerom Biznesowym na Poziomie efektywności 15%, 18%, 21%, Perłowej Orchidei i Amarantowej Orchidei przysługuje prawo do jednego Numeru Dodatkowego (jednorazowo za każdy osiągnięty Poziom efektywności). Złota Orchidea ma prawo do dwóch, natomiast Diamentowa Orchidea – aż do trzech Numerów Dodatkowych, przyznawanych jednorazowo za osiągnięcie danego Poziomu efektywności.

- **Numer Partnerski (Numer)** – składający się z ciągu cyfr albo ciągu cyfr i liter niepowtarzalny numer, przyznany Partnerowi Biznesowemu przy zawarciu Umowy z FM GROUP Polska albo Oddziałem.
- **Odnoga** – zespół Partnerów Biznesowych w obrębie Grupy Sprzedażowej, rozpoczynający się od Partnera Biznesowego zasponsorowanego w pierwszej Linii bezpośrednio pod Sponsorem.
- **Orchidea** – Poziom efektywności w II Planie Marketingowym: Perłowa Orchidea, Amarantowa Orchidea, Złota Orchidea, Diamentowa Orchidea.
- **Partner Biznesowy** – podmiot, który łączy z FM GROUP Polska albo Oddziałem umowa o uczestnictwo w Klubie FM GROUP (Umowa). Partnerzy Biznesowi mogą, w zależności od wybranego statusu, kupować Produkty FM GROUP bezpośrednio od FM GROUP Polska lub Oddziału na własne potrzeby lub by odsprzedawać je klientom końcowym.
- **Plan Marketingowy** – zbiór zasad określających m.in. warunki konieczne do uzyskania przez Partnerów Biznesowych danego Poziomu efektywności oraz obliczania Prowizji za uzyskanie danego Poziomu efektywności.
- **Poziom efektywności (Poziom)** – miara efektywności działania Partnera Biznesowego, określana na podstawie sumy comiesięcznych Obrotów Punktowych jego własnych i stworzonej przez niego Struktury, wyrażona procentowo i mogąca przybrać następujące wartości: 0%, 3%, 6%, 9%, 12%, 15%, 18%, 21% albo słownie i mogąca przybrać następujące nazwy: Magnolii, Srebrnej Magnolii, Złotej Magnolii, Perłowej Orchidei (Perła), Amarantowej Orchidei (Amarant), Złotej Orchidei (Złoto), Diamentowej Orchidei (Diament), Jaspisowej Gwiazdy (Jaspis), Ametystowej Gwiazdy (Ametyst), Malachitowej Gwiazdy (Malachit), Nefrytowej Gwiazdy (Nefryt), Onyksowej Gwiazdy (Onyks).
- **Prowizja** – kwota przysługująca Partnerowi Biznesowemu po dokonaniu Zakupu minimalnego z tytułu wypracowania w danym Miesiącu jednego z Poziomów efektywności (o wartości co najmniej 3%), opisanego w Planie Marketin-

gowym, obliczona zgodnie z zasadami wskazanymi w Planie Marketingowym, która może przybrać postać rabatu bądź wynagrodzenia. Rabat w odniesieniu do pojedynczego zamówienia nie może przekroczyć 90% wartości tego zamówienia. Roszczenie o udzielenie rabatu realizowane jest na żądanie Partnera Biznesowego, składane przy danym zamówieniu. Wysokość przypadającej Partnerowi Biznesowemu Prowizji jest każdorazowo pomniejszona o wysokość danin publicznych (w tym składek na ubezpieczenia społeczne, zdrowotne, zaliczki na podatek dochodowy), jeśli w związku z udzieleniem rabatu lub wynagrodzenia przepisy prawa przewidują obowiązek ich odprowadzenia.

- **Punkty** – punkty przyznawane za zakup Produktów bądź Usług telefonii przez Partnera Biznesowego. W każdym Miesiącu Punkty się zerują i gromadzone są od nowa. Listę punktowanych Produktów oraz liczbę Punktów otrzymywanych za zakup od FM GROUP Polska lub Oddziału FM GROUP danego Produktu, FM GROUP Polska albo Oddział podaje do wiadomości Partnerów Biznesowych w taki sposób, aby przed każdorazowym złożeniem zamówienia mogli oni zapoznać się z liczbą Punktów otrzymywanych w danym czasie za ich zakup. W taki sam sposób FM GROUP Polska podaje do wiadomości Partnerów Biznesowych FM GROUP Polska listę punktowanych Usług telefonii FM GROUP oraz liczbę Punktów otrzymywanych za ich odpłatne nabycie od Operatora.
- **Punkty Grupy (Obrót Punktowy)** – suma Punktów Grupy Sprzedażowej Partnera Biznesowego oraz jego Punktów własnych. Punkty Grupy kwalifikują Partnera Biznesowego na określony Poziom efektywności od 0% do 21%.
- **Punkty Grupy Osobistej** – Punkty Grupy Partnera Biznesowego (patrz tabele na stronach 26-29 i 38-44) znajdującego się w Odnodze tego Partnera Biznesowego, dla którego obliczane są Punkty skumulowane, pomniejszone o Punkty Grupy Partnerów Biznesowych znajdujących się jednocześnie w jego najbliższej Linii i będących Orchideą lub Gwiazdą. Jeżeli w żadnej z Odnóg nie występuje Orchidea bądź Gwiazda, do kalkulacji Punktów skumulowanych wliczane są wszystkie Punkty Grupy wskazanego Partnera Biznesowego. Punkty Grupy Osobistej w każdej z Odnóg liczone są oddzielnie. Punkty Grupy Osobistej mogą zostać naliczone tylko dla takiej Orchidei lub Gwiazdy, która w Strukturze względem Partnera Biznesowego, dla którego obliczane są Punkty skumulowane, nie została poprzedzona żadną wyższą lub równą Orchideą bądź Gwiazdą.
- **Punkty skumulowane** – suma Punktów Grupy Osobistej, Punktów umownych, a w przypadku Perłowych Orchidei i Poziomów z Klubu Gwiazd także Punktów wolnych. Punkty skumulowane liczone są z każdego Poziomu efektywności oddzielnie.

- **Punkty umowne** – wirtualne Punkty przyznawane za Partnerów Biznesowych w Twoich Odnogach, którzy osiągnęli Poziom efektywności co najmniej Perłowej Orchidei, lub za określoną liczbę bezpośrednio zasponsorowanych Odnóg z Partnerami Biznesowymi na Poziomie efektywności minimum 21%.
- **Punkty własne** – punkty przyznawane za zakup Produktów FM GROUP przez samego Partnera Biznesowego. W przypadku posiadania przez Partnera Biznesowego więcej niż jednego Numeru Partnerskiego, Punkty własne z poszczególnych Numerów Partnerskich nie sumują się.
- **Punkty wolne** – Punkty wszystkich bezpośrednio zasponsorowanych Odnóg poniżej Poziomu efektywności 21% oraz Punkty własne Partnera Biznesowego.
- **Sponsor** – Partner Biznesowy, który znajduje się w Grupie bezpośrednio nad innym Partnerem Biznesowym, wskazany we Wniosku o przyjęcie do Klubu FM GROUP jako Sponsor.
- **Sprzedaż bezpośrednia** – forma sprzedaży detalicznej, polegająca na dotarciu przez sprzedawcę bezpośrednio do potencjalnego klienta w jego miejscu zamieszkania, miejscu pracy lub innym miejscu wyznaczonym przez potencjalnego klienta. Sprzedaż ta odbywa się poza stałymi, zorganizowanymi punktami sprzedaży detalicznej, poza sklepami, straganami, jarmarkami, kioskami itp. Wykluczona jest również sprzedaż w inny sposób, sprzeczny z zasadami sprzedaży bezpośredniej.
- **Struktura** – patrz: Grupa Sprzedażowa.
- **Zakup minimalny** – minimalna liczba Punktów własnych (50 Punktów), przyznanych za zakup dowolnych punktowanych Produktów FM GROUP bądź Usług telefonii FM GROUP w jednym Miesiącu na jednym Numerze Partnerskim, uprawniająca do Prowizji za dany Miesiąc, po spełnieniu pozostałych warunków jej uzyskania. W przypadku Partnerów Biznesowych posiadających więcej niż jeden Numer Partnerski, Punkty z poszczególnych Numerów nie sumują się (na każdym z Numerów Partnerskich należy oddzielnie wypracować Zakup minimalny).
- **Zasada Odnogi** – w przypadku, gdy w jednej Odnodze jest kilku Partnerów Biznesowych wchodzących do Klubu Orchidei, będących na różnych Poziomach efektywności, wartość punktowa brana do obliczenia Punktów skumulowanych to Punkty umowne za Orchideę o najwyższym Poziomie efektywności, która

jednocześnie znajduje się najbliżej Ciebie. Każda Gwiazda traktowana jest jak Diamentowa Orchidea. Zasada Odnogi stosowana jest odpowiednio przy określeniu Bazy.

- **Zestaw Startowy** – zestaw próbek wybranych Produktów FM GROUP wraz z materiałami szkoleniowymi i reklamowymi.

Pozostałe użyte w Planie Marketingowym pojęcia należy rozumieć zgodnie ze znaczeniem nadanym im w Regulaminie Klubu FM GROUP lub w Kodeksie etycznym.



# Sprzedaż bezpośrednia i marketing wielopoziomowy

Dwóm z pojęć przyjrzymy się bliżej: sprzedaży bezpośredniej i marketingowi wielopoziomowemu.

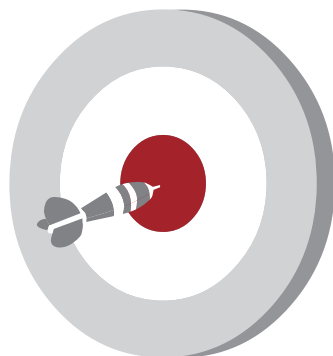
Czy zdarzyło Ci się kiedyś polecić znajomemu dobrą restaurację? Albo sprawdzonego fryzjera lub mechanika samochodowego? Czy mówisz swojej rodzinie, gdzie w Twojej miejscowości są najświeższe warzywa i owoce?

Współpracując z FM GROUP, zyskujesz dostęp do najwyższej jakości produktów branży FMCG, czyli na przykład kosmetyków lub chemii gospodarczej, których zakup możesz polecać innym.

MLM więc najprościej można zdefiniować jako czerpanie korzyści ze sprzedaży swoich ulubionych produktów lub polecenia sprawdzonych usług.

To jednak nie wszystko. Rekomendując i szkoląc nowych Partnerów Biznesowych, budujesz swoją Grupę Sprzedażową. Odpowiednio nią zarządzając, możesz uzyskać bardzo dobre dochody.

MLM łączy zalety pracy w agencji reklamowej, agencji pośrednictwa pracy, własnego sklepu i firmy szkoleniowej. Wykorzystując te wszystkie możliwości, masz przed sobą perspektywę wypracowania niebagatelnego dochodu. Ale nawet wybierając tylko niektóre opcje – takie jak sprzedaż i reklama – możesz zarobić miesięcznie sumy, które znacząco wesprą Twój domowy budżet.



# Ty i MLM, Ty i FM GROUP

Współpracując z FM GROUP możesz czerpać korzyści z wielu kanałów. Będąc Partnerem Biznesowym, otrzymujesz zniżkę na zakup Produktów FM GROUP. Kupujesz je bowiem po Cenach partnerskich.

Ponadto możesz wypracować:

- zysk bezpośredni ze sprzedaży Produktów (różnica pomiędzy ceną, za którą kupisz Produkt od FM GROUP Polska a ceną, za którą odsprzedasz ten Produkt klientowi, zostaje w Twojej kieszeni),
- Prowizję za zakupy własne i osób przez Ciebie zarekomendowanych (I Plan Marketingowy),
- Prowizję za budowanie i zarządzanie międzynarodowymi Strukturami i stabilizację finansową (II i III Plan Marketingowy gwarantujący udział w Globalnym Obrocie punktowym).

FM GROUP dostarcza Ci niezbędne narzędzia do rozpoczęcia budowy własnego biznesu, dzięki czemu:

- minimalizujesz koszty działalności (nie musisz kupować dużych ilości towaru ani inwestować w magazynowanie Produktów),
- otrzymujesz od nas wsparcie marketingowe i szkoleniowe (opracowujemy profesjonalne katalogi produktów, ulotki, informatory, prezentacje),
- masz dostęp do profesjonalnego systemu informatycznego, który umożliwi Ci sprawne zarządzanie zbudowaną przez Ciebie Grupą Sprzedażową,
- otrzymujesz wsparcie naszego Działu Call Center,
- możesz działać w kraju i za granicą.

Nie możemy Ci jednak zagwarantować zysków, jeśli ich nie wypracujesz. Nie przyznajemy Prowizji za samo przystąpienie do Klubu FM GROUP ani za samo sponsorowanie nowych osób. Pamiętaj, że MLM jest biznesem opartym na sprzedaży i wysokość Prowizji zależy m.in. od wypracowanego Obrotu Punkowego.

Pamiętaj, że Partnerzy Biznesowi współpracują z firmą na zasadach ustalonych w Umowie, Regulaminie, Planie Marketingowym, Kodeksie etycznym, a zatem nie powinieneś przedstawiać im materiałów nie pochodzących od firmy lub wyraźnie przez nią nie zaakceptowanych, a także ustalać odmiennych zasad współpracy.

# O Planie Marketingowym



## WSKAZÓWKI

Odwiedź naszą stronę  
[www.fmgrouppl](http://www.fmgrouppl)



Zaloguj się na niej. Zobaczysz, że wszystko wylicza za Ciebie nasz system, a Ty możesz na bieżąco śledzić swoje Obroty Punktowe, wielkość Struktury, wysokość Prowizji. Skorzystaj z symulatora online, przeanalizuj Strukturę i sprawdź, ile możesz zyskać.

*Notatki:*

Plan Marketingowy składa się z trzech części: I Planu Marketingowego – Klubu Magnolii, II Planu Marketingowego – Klubu Orchidei i III Planu Marketingowego – Klubu Gwiazd.

- **I Plan Marketingowy** określa zasady obliczania Prowizji przysługującej Partnerowi Biznesowemu za Punkty własne oraz Punkty wszystkich Partnerów Biznesowych znajdujących się w jego Strukturze.
- **II Plan Marketingowy** stanowi logiczne rozwinięcie I Planu Marketingowego. Opisuje zasady i sposoby wyliczenia Prowizji dla Sponsorów, którzy budują i zarządzają efektywnymi Grupami Sprzedażowymi.
- **III Plan Marketingowy** oparty jest o Poziomy efektywności II Planu Marketingowego. Określa zasady kwalifikacji i sposoby wyliczania Prowizji Sponsorów zarządzających licznymi stabilnymi Grupami, w których Liderzy osiągnęli Poziomy w II Planie Marketingowym.

Plan Marketingowy jest również podstawą do ustalania założeń programów motywacyjnych oraz kwalifikacji na niektóre szkolenia.

Zanim zaczniesz działać, zapoznaj się z dokładnymi zasadami obliczania wysokości Prowizji, które opisane są na następnych stronach.

# Poziomy efektywności i zasady kwalifikacji

Kupując wybrane Produkty FM GROUP, otrzymujesz za nie **Punkty**. Gdy Produkty kupują również osoby z Twojej Struktury, wtedy Punkty otrzymują zarówno oni, jak i Ty.

Co miesiąc zgromadzona liczba **Punktów Grupy** kwalifikuje Cię na dany **Poziom efektywności od 0% do 21%**. Pamiętaj, że w każdym Miesiącu Punkty gromadzone są od początku, a obroty z różnych Miesiący nie sumują się.



## I PLAN MARKETINGOWY

Sprawdź, jaka liczba Punktów kwalifikuje Cię na dany Poziom efektywności!

| Poziom efektywności | Liczba Punktów Grupy | Tytuł            |
|---------------------|----------------------|------------------|
| 3%                  | 300 - 1 199,99       | Magnolia         |
| 6%                  | 1 200 - 3 599,99     |                  |
| 9%                  | 3 600 - 7 199,99     |                  |
| 12%                 | 7 200 - 11 999,99    | Srebrna Magnolia |
| 15%                 | 12 000 - 20 399,99   |                  |
| 18%                 | 20 400 - 29 999,99   |                  |
| 21%                 | od 30 000 wzwyż      | Złota Magnolia   |



## II PLAN MARKETINGOWY

Punkty zgromadzone za obroty Struktury w I Planie Marketingowym są również podstawą kwalifikacji na określony Poziom efektywności w II Planie Marketingowym – Klubie Orchidei. Zapoznaj się z przykładowymi Strukturami.

| Poziom efektywności     | Minimalne warunki kwalifikacji  |
|-------------------------|---|
| Perłowa Orchidea<br>    | Zarządzasz co najmniej jedną Odnogą na Poziomie efektywności minimum 21%, a suma Punktów pozostałych Odnóg znajdujących się w Strukturze oraz Punktów własnych wynosi co najmniej 20 000. |
| Amarantowa Orchidea<br> | Bezpośrednio zarządzasz co najmniej trzema Odnogami na Poziomie efektywności minimum 21% każda.   |
| Złota Orchidea<br>      | Zarządzasz minimum trzema Odnogami na Poziomie efektywności co najmniej Orchidei, znajdujących się w dowolnej Linii w Strukturze.   |
| Diamentowa Orchidea<br> | Zarządzasz minimum pięcioma Odnogami na Poziomie efektywności co najmniej Orchidei, znajdujących się w dowolnej Linii w Strukturze.   |



## III PLAN MARKETINGOWY

Poziomy efektywności uzyskane w II Planie Marketingowym są podstawą III Planu Marketingowego.

| Poziom efektywności   | Minimalne warunki kwalifikacji   |
|-----------------------|--|
| Jaspisowa Gwiazda<br> | Zarządzasz Strukturą składającą się z co najmniej siedmiu Odnóg na Poziomie efektywności minimum Orchidei. W Bazie Struktury znajdują się co najmniej trzy Odnogi na Poziomie efektywności minimum Amarantowej Orchidei oraz co najmniej cztery Odnogi na Poziomie efektywności minimum Perłowej Orchidei (zgodnie z Zasadą Odnogi). Co najmniej dwie Odnogi, z wymaganych siedmiu w Bazie, są kwalifikowane jako Nowe Odnogi. Ponadto w dowolnym miejscu w Strukturze znajduje się Numer Dodatkowy na Poziomie efektywności co najmniej 21% (może być on częścią Bazy). |

|                         |   |
|-------------------------|---|
| Ametystowa Gwiazda<br>  | Zarządzasz Strukturą posiadającą co najmniej dziewięć Odnóg na Poziomie efektywności minimum Orchidei. W Bazie Struktury znajdują się co najmniej dwie Odnogi na Poziomie efektywności minimum Złotej Orchidei, co najmniej pięć Odnóg na Poziomie efektywności minimum Amarantowej Orchidei oraz co najmniej dwie Odnogi będące na Poziomie efektywności minimum Perłowej Orchidei (zgodnie z Zasadą Odnogi). Co najmniej trzy Odnogi, z wymaganych dziewięciu w Bazie, są kwalifikowane jako Nowe Odnogi. Ponadto w dowolnym miejscu w Strukturze znajduje się Numer Dodatkowy na Poziomie efektywności co najmniej Perłowej Orchidei (może być on częścią Bazy).   |
| Malachitowa Gwiazda<br> | Zarządzasz Strukturą posiadającą co najmniej jedenaście Odnóg na Poziomie efektywności minimum Orchidei. W Bazie Struktury znajduje się minimum siedem Odnóg na Poziomie efektywności co najmniej Złotej Orchidei, minimum dwie Odnogi na Poziomie efektywności co najmniej Perłowej Orchidei (zgodnie z Zasadą Odnogi). Co najmniej cztery Odnogi, z wymaganych jedenastu w Bazie, są kwalifikowane jako Nowe Odnogi. Ponadto w dowolnym miejscu w Strukturze znajduje się Numer Dodatkowy na Poziomie efektywności co najmniej Amarantowej Orchidei (może być on częścią Bazy).   |
| Nefrytowa Gwiazda<br>   | Zarządzasz Strukturą posiadającą co najmniej trzynaście Odnóg na Poziomie efektywności minimum Orchidei. W Bazie Struktury znajdują się minimum dwie Odnogi na Poziomie efektywności co najmniej Diamentowej Orchidei, minimum pięć Odnóg na Poziomie efektywności co najmniej Złotej Orchidei, minimum cztery Odnogi na Poziomie efektywności co najmniej Amarantowej Orchidei oraz minimum dwie Odnogi na Poziomie efektywności co najmniej Perłowej Orchidei (zgodnie z Zasadą Odnogi). Co najmniej pięć Odnóg, z wymaganych trzynastu w Bazie, jest kwalifikowanych jako Nowe Odnogi. Ponadto w dowolnym miejscu w Strukturze znajduje się Numer Dodatkowy na Poziomie efektywności co najmniej Złotej Orchidei (może być on częścią Bazy). |
| Onyksowa Gwiazda<br>    | Zarządzasz Strukturą posiadającą co najmniej piętnaście Odnóg na Poziomie efektywności minimum Orchidei. W Bazie Struktury znajdują się co najmniej trzy Odnogi na Poziomie efektywności minimum Diamentowej Orchidei, co najmniej pięć Odnóg na Poziomie efektywności minimum Złotej Orchidei, co najmniej siedem Odnóg na Poziomie efektywności minimum Amarantowej Orchidei (zgodnie z Zasadą Odnogi). Co najmniej sześć Odnóg, z wymaganych piętnastu w Bazie, jest kwalifikowanych jako Nowe Odnogi. Ponadto w dowolnym miejscu w Strukturze znajduje się Numer Dodatkowy na Poziomie efektywności co najmniej Diamentowej Orchidei (może być on częścią Bazy).  |

# Twoja droga do sukcesu



## WSKAZÓWKI

- Zapoznaj się z materiałami marketingowymi, informacyjnymi i szkoleniowymi przydatnymi do pracy.
- Sprawdź, jakie programy motywacyjne dla Ciebie przygotowaliśmy.
- Śledź promocje i specjalne oferty – dzięki nim zaoszczędzisz jeszcze więcej.
- Bądź na czasie! Ważne informacje znajdziesz zawsze na stronie internetowej.
- Masz wątpliwości? Pytaj! Skontaktuj się z Call Center lub napisz do nas na Facebooku.
- Ucz się od najlepszych. Bierz przykład z pracy i doświadczenia swojego Sponsora, Polecającego i Liderów.
- Dowiedz się więcej! Skorzystaj z bogatej oferty szkoleń.



Jesteś gotowy na nowe wyzwania? Świetnie! Zaplanuj z nami swój sukces i zacznij działać. Zapoznaj się z prostymi zasadami i zacznij je realizować. Od tej pory sam decydujesz, na którym polu będziesz się rozwijać.



## KROK 1

### Bądź swoim pierwszym klientem

Jako Partner Biznesowy możesz kupować wysokiej jakości Produkty i korzystać z Usług telefonii FM GROUP po niższych, bardzo przystępnych cenach (Cenach partnerskich). Korzystając z Produktów, ugruntujesz swoją wiedzę i umiejętności – jak wiadomo najwięcej można dowiedzieć się przez doświadczenie. Pamiętaj, że największy sukces odnoszą osoby w pełni przekonane do oferty i systemu, w którym pracują. A dzięki szerokiej, fachowej wiedzy będziesz potrafił udzielić rzetelnych informacji przyszłym klientom.



### PRZYKŁAD

Perfумы z Kolekcji Klasycznej

|                        |                  |
|------------------------|------------------|
| Cena katalogowa:       | 33,80 PLN        |
| Cena partnerska:       | - 23,64 PLN      |
| <b>Oszczędzasz ai:</b> | <b>10,16 PLN</b> |



## KROK 2

Sprzedawaj innym, zarabiaj na marży. Bądź ekspertem!

Świetnie znasz ofertę FM GROUP – wiesz, że Produkty oraz Usługi telefonii, z których korzystasz, łączą w sobie wysoką jakość z atrakcyjną ceną. Nadeszła pora, aby pokazać je innym. Na początek może to być rodzina i znajomi.

W sposób naturalny polecaj Produkty osobom, które znasz, lubisz i które mają do Ciebie zaufanie – to właśnie osoby, które na co dzień spotykasz, mogą stać się Twoimi klientami. W realizacji tego zadania pomogą Ci nasze Katalogi oraz Zestaw Startowy – dzięki tym narzędziom bez problemu zaprezentujesz ofertę, dopasowując ją do potrzeb i oczekiwań klienta.

Gdy zajmujesz się sprzedażą Produktów FM GROUP, Twoim zyskiem będzie marża pochodząca z ich sprzedaży. Realizując zamówienie – kupujesz po Cenie partnerskiej (z upustem). Różnica pomiędzy ceną, za jaką sprzedajesz, a Ceną partnerską to Twój **ZYSK BEZPOŚREDNI**.



### PRZYKŁAD

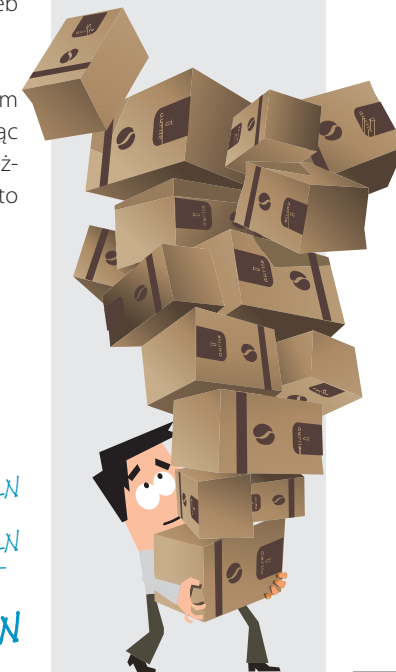
Kawa Aurile

|                               |                  |
|-------------------------------|------------------|
| Cena katalogowa:              | 34,90 PLN        |
| Cena partnerska:              | - 24,43 PLN      |
| <b>Twój Zysk Bezpośredni:</b> | <b>10,47 PLN</b> |

## WSKAZÓWKI



- Pomyśl, komu możesz zaoferować Produkty FM GROUP.
- Stwórz listę potencjalnych klientów.
- Bądź otwarty. Każda nowo poznana osoba to potencjalny klient.
- Wciąż poszerzaj swoją wiedzę na temat Produktów i Usług telefonii – sam jesteś najlepszą reklamą i źródłem informacji o naszej ofercie.
- Bądź ekspertem, pamiętaj, że klient potrzebuje również Twojej porady.





## WSKAZÓWKI

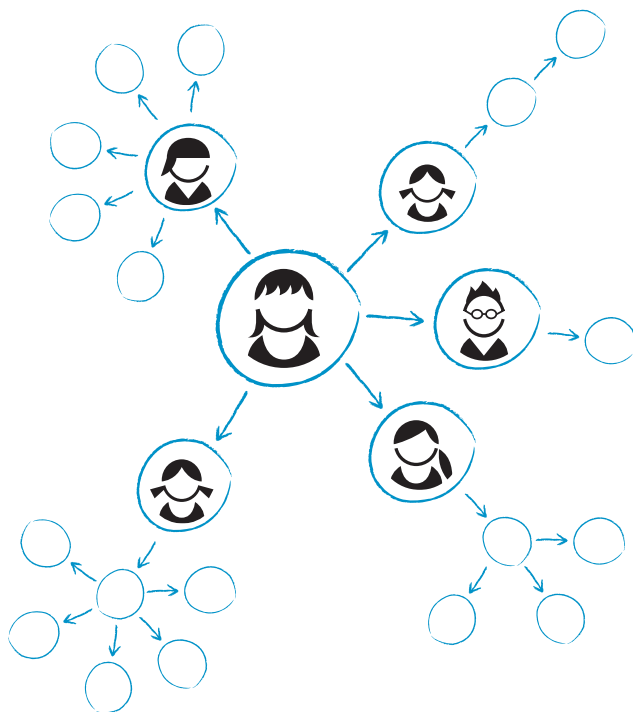
- Budując Grupę pamiętaj o innych – tworzysz bowiem biznes ściśle opierający się na współpracy.
- Przedstaw swoim Partnerom Biznesowym możliwości, jakie sam dostajesz.
- Pamiętaj, że nie każdy musi być dobrym sprzedawcą, może jednak posiadać zdolności menadżerskie, dzięki którym sprawdzi się w roli Sponsora czy Polecającego.
- Bądź w stałym kontakcie ze swoimi Partnerami Biznesowymi.
- Organizuj szkolenia, dziel się wiedzą na temat Produktów, Usług telefonii, promocji.
- Pokaż techniki sprzedaży i kontaktu z klientem, z których sam korzystasz.
- Zapoznaj swoich Partnerów Biznesowych z Planem Marketingowym.
- Pokaż możliwości rozwoju, jakie dają programy motywacyjne dostosowane do odpowiednich Poziomów efektywności.
- Rzetelne i kompleksowe zapoznanie się z ofertą pozwoli Ci wykorzystać w pełni możliwości, jakie daje FM GROUP.

## KROK 3

### Stwórz własną Strukturę – zostań Sponsorem!

Zbudować Strukturę to nic innego, jak zachęcić nowe osoby, aby zajmowały się tym samym, co Ty – sprzedażą lub polecaniem Produktów FM GROUP i Usług telefonii FM GROUP. Budując swoją Grupę niezależnych Partnerów Biznesowych zarabiasz dodatkowe pieniądze, zależne od Obrotów Punktowych osiągniętych przez całą Twoją Grupę.

Niedawno tworzyłeś listę potencjalnych klientów – część z nich to idealni kandydaci do tego, aby stać się nowymi Partnerami Biznesowymi. Kogo zaprosisz i ile osób dołączy do Twojej Grupy, zależy od Ciebie. Musisz jednak pamiętać o kilku podstawowych zasadach. Skorzystaj ze wskazówek na marginesie.



PRZYKŁAD PRAWIDŁOWO ZBUDOWANEJ STRUKTURY

# I Plan Marketingowy

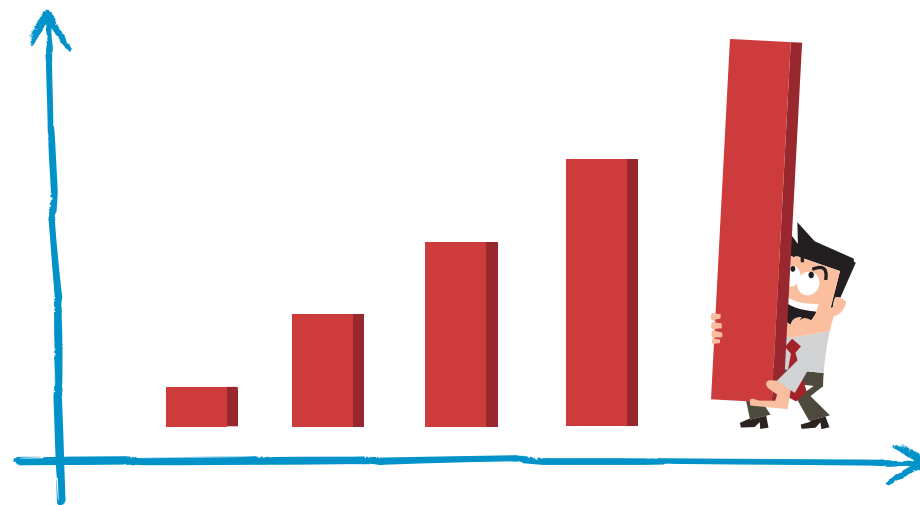
## – zasady obliczania Prowizji

Twoja Prowizja z I Planu Marketingowego opiera się na wypracowanym Obrocie Punktowym oraz różnicy Poziomów efektywności – Twojego i osób, które zasponsorowałeś w pierwszej Linii.

Warunkiem przyznania Prowizji jest również uzyskanie w danym Miesiącu minimum **50 Punktów własnych**. W przypadku, gdy posiadasz więcej niż jeden Numer Partnerski, wówczas musisz dokonać zakupu Produktów bądź Usług telefonii za minimum **50 Punktów własnych** na każdym z Numerów, na którym chcesz uzyskać uprawnienie do Prowizji.

Osiągając kolejne Poziomy efektywności, nie tylko oszczędzasz kupując Produkty po Cenach partnerskich i zarabiasz na sprzedaży Produktów, ale otrzymujesz również Prowizję zależną od Obrotu Punktowego całej Twojej Struktury.

Aby lepiej zrozumieć, w jaki sposób wyliczana będzie Twoja Prowizja, zapoznaj się z przykładami Struktur osiągających kolejne Poziomy efektywności (str. 20-23).



# Budowa Struktury na Poziomie efektywności 3%



## TWOJE ZADANIA

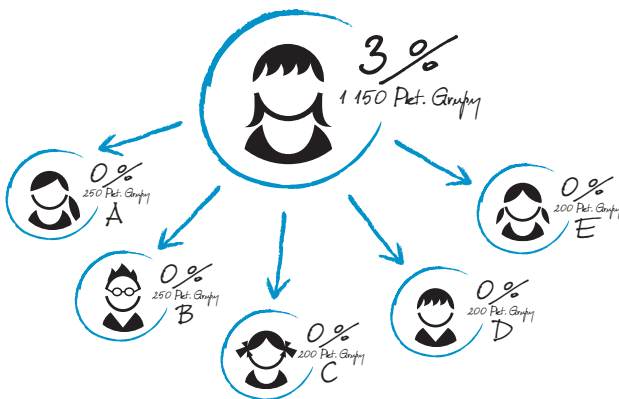
- Wróć do listy potencjalnych klientów, którą stworzyłeś.
- Zaprezentuj firmę i Produkty oraz Usługi telefonii osobom, z którymi chcesz współpracować.
- Zbuduj fundament Struktury sponsorując 5 osób.
- Utrzymuj stały kontakt z osobami, które zaprosiłeś do współpracy.

Strukturę budujemy tak, aby każdy miał szansę na rozwój stabilnego i dającego profity biznesu. W momencie zapraszania przez Ciebie nowych osób, Twój sukces będzie zależał zarówno od Ciebie, jak i od nich.



## PRZYKŁAD 1

Ty i Twoja Struktura zrobiliście Obrót w wysokości 1 150 Punktów. W pierwszej Linii masz 5 osób. Zrobiły one zakupy i zdobyły Punkty, ale na razie kwalifikują się na Poziom efektywności 0%.



### 📍 EFEKTY:

Twoje Punkty własne: 50 pkt.  
 Twoje Punkty Grupy: 1150 pkt.  
 Twój Poziom efektywności: 3%

### 📍 SPOSÓB OBLICZANIA PROWIZJI:

Twoja Prowizja wynikająca z liczby Punktów przyznanych za zakupione przez Ciebie i Twoją Grupę Produkty i Usługi:

$$1150 \text{ pkt.} \times 3\% = 34,50 \text{ PLN}$$



## WSKAZÓWKA

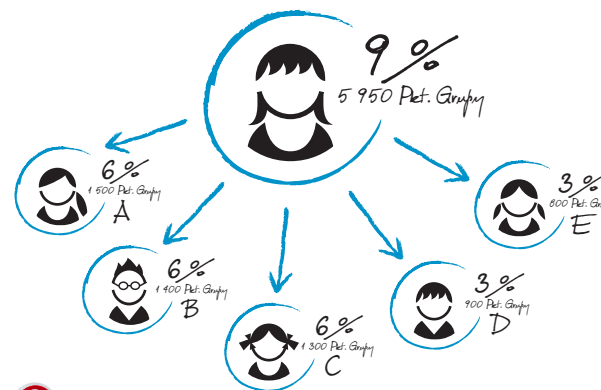
Zauważ, że jeśli dokupiłbyś jeszcze Produkty o wartości 50 Punktów, Twój Poziom efektywności wyniósłby już 6%, a Prowizja – aż 72 PLN.

# Budowa Struktury na Poziomie efektywności 9%



## PRZYKŁAD 2

Obrót Twojej Struktury to 5 950 Punktów.



### 📍 EFEKTY:

Pięć aktywnych Odnóg w Strukturze:

$$1500 \text{ pkt.} + 1400 \text{ pkt.} + 1300 \text{ pkt.} + 900 \text{ pkt.} + 800 \text{ pkt.} = 5900 \text{ pkt.}$$

Twoje Punkty własne: 50 pkt.

Suma PUNKTÓW GRUPY: 5 950 pkt. Poziom efektywności: 9%

### 📍 SPOSÓB OBLICZANIA PROWIZJI:

Twoja Prowizja wynikająca z liczby Punktów przyznanych za zakupione przez Ciebie i Twoją Grupę od FM GROUP Produkty i Usługi:

Zakup minimalny:  $50 \text{ pkt.} \times 9\% = 4,50 \text{ PLN}$   
 Partner Biznesowy A:  $1500 \text{ pkt.} \times (9\% - 6\%) = 45 \text{ PLN}$   
 Partner Biznesowy B:  $1400 \text{ pkt.} \times (9\% - 6\%) = 42 \text{ PLN}$   
 Partner Biznesowy C:  $1300 \text{ pkt.} \times (9\% - 6\%) = 39 \text{ PLN}$   
 Partner Biznesowy D:  $900 \text{ pkt.} \times (9\% - 3\%) = 54 \text{ PLN}$   
 Partner Biznesowy E:  $800 \text{ pkt.} \times (9\% - 3\%) = 48 \text{ PLN}$   
 Twoja Prowizja: = 232,50 PLN

## WSKAZÓWKA



Osoby, które zaprosisz do współpracy, będą działać, tak jak Ty działasz. To naturalny proces nazywany duplikacją. Bądź więc wzorem do naśladowania dla Partnerów Biznesowych z Twojej Struktury: działaj etycznie, bądź aktywny. Jeśli Ty kupujesz Produkty i je polecasz, w naturalny sposób stajesz się wzorem do naśladowania. Pamiętaj jednak, że przekazujesz również złe nawyki – mówiąc, że kupujesz tylko 3 sztuki perfum miesięcznie, nie spodziewaj się, że osoby z Twojej Struktury będą składać co miesiąc duże zamówienia...



Dowiedz się więcej, zeskanuj kod QR.

# Budowa Struktury na Poziomie efektywności 15%



## TWOJE ZADANIA

- Wdrażaj w życie zasadę duplikacji, przekazuj obowiązki opieki nad nowymi Partnerami Biznesowymi Liderom Grupy.
- Zastanów się, z kim pracuje Ci się najlepiej, staraj się znaleźć jak najwięcej osób sumiennych, pracowitych, takich, które jasno wyznaczyły sobie cele.
- Pamiętaj również o swoich klientach, w każdej chwili mogą stać się nowymi Partnerami Biznesowymi.
- Organizuj cykliczne spotkania swojej Grupy.



## WSKAZÓWKA

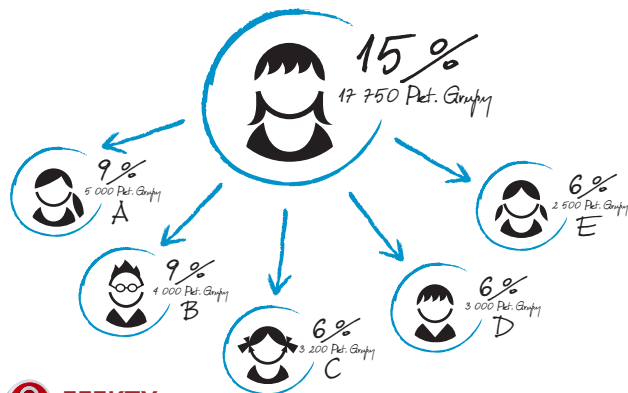
### EKSTRA BONUS DLA 15%: NUMER DODATKOWY

Osiągając za pierwszym razem Poziom efektywności 15% otrzymujesz prawo do działalności na Numerze Dodatkowym! Numer Dodatkowy może zostać zasponsorowany w dowolnym miejscu w obrębie Twojej Struktury. Możesz w oparciu o ten numer budować nową Odnogę (sponsoring go w pierwszej Linii) lub wzmocnić nim już istniejącą Odnogę. W obu przypadkach Numer Dodatkowy to szansa na dodatkową Prowizję!



## PRZYKŁAD 3

Obrót Twojej Struktury to 17 750 Punktów.



### EFEKTY:

Pięć aktywnych Odnóg w Strukturze:

5 000 pkt. + 4 000 pkt. + 3 200 pkt. + 3 000 pkt. + 2 500 pkt.

Twoje Punkty własne: 50 pkt.

Suma PUNKTÓW GRUPY: 17 750 pkt. Poziom efektywności: 15%

### SPOSÓB OBLICZANIA PROWIZJI:

Twoja Prowizja wynikająca z liczby Punktów przyznanych za zakupione przez Ciebie i Twoją Grupę od FM GROUP Produkty i Usługi:

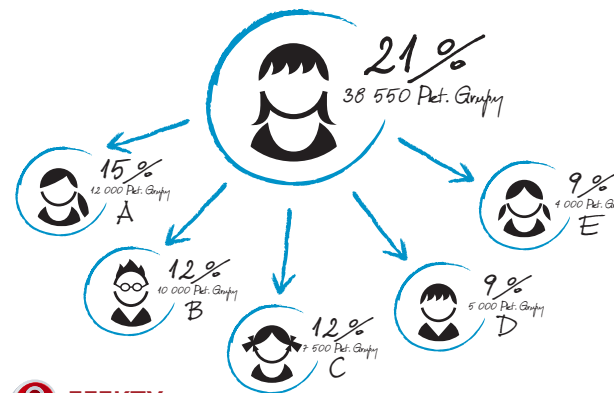
|                      |                         |                |
|----------------------|-------------------------|----------------|
| Zakup minimalny:     | 50 pkt. x 15%           | = 7,50 PLN     |
| Partner Biznesowy A: | 5 000 pkt. x (15% - 9%) | = 300 PLN      |
| Partner Biznesowy B: | 4 000 pkt. x (15% - 9%) | = 240 PLN      |
| Partner Biznesowy C: | 3 200 pkt. x (15% - 6%) | = 288 PLN      |
| Partner Biznesowy D: | 3 000 pkt. x (15% - 6%) | = 270 PLN      |
| Partner Biznesowy E: | 2 500 pkt. x (15% - 6%) | = 225 PLN      |
| Twoja Prowizja:      |                         | = 1 330,50 PLN |

# Budowa Struktury na Poziomie efektywności 21%



## PRZYKŁAD 4

Obrót Twojej Struktury to 38 550 Punktów.



### EFEKTY:

Pięć aktywnych Odnóg w Strukturze:

12 000 pkt. + 10 000 pkt. + 7 500 pkt. + 5 000 pkt. + 4 000 pkt.

Twoje Punkty własne: 50 pkt.

Suma PUNKTÓW GRUPY: 38 550 pkt. Poziom efektywności: 21%

### SPOSÓB OBLICZANIA PROWIZJI:

Twoja Prowizja wynikająca z liczby Punktów przyznanych za zakupione przez Ciebie i Twoją Grupę od FM GROUP Produkty i Usługi:

|                      |                           |                |
|----------------------|---------------------------|----------------|
| Zakup minimalny:     | 50 pkt. x 21%             | = 10,50 PLN    |
| Partner Biznesowy A: | 12 000 pkt. x (21% - 15%) | = 720 PLN      |
| Partner Biznesowy B: | 10 000 pkt. x (21% - 12%) | = 900 PLN      |
| Partner Biznesowy C: | 7 500 pkt. x (21% - 12%)  | = 675 PLN      |
| Partner Biznesowy D: | 5 000 pkt. x (21% - 9%)   | = 600 PLN      |
| Partner Biznesowy E: | 4 000 pkt. x (21% - 9%)   | = 480 PLN      |
| Twoja Prowizja:      |                           | = 3 385,50 PLN |

## WSKAZÓWKI



Jesteś Sponsorem dobrze funkcjonującej Grupy! Gratulujemy! Tak niewiele dzieli Cię od kolejnego kroku w prowadzeniu biznesu z FM GROUP – Klubu Orchidei. Pamiętaj o wszystkim, czego nauczyłeś się dotychczas, to niezmiernie ważne, by dzielić się dobrymi praktykami z Partnerami Biznesowymi ze swojej Grupy. Prowadź ich tak, by ich sukces był również Twoim sukcesem. MLM to biznes oparty na fundamentach, które sam zbudujesz!

Zauważ, że dla każdego Partnera Biznesowego Prowizja jest w taki sam sposób wyliczana, więc osoby z Twojej Struktury również mogą otrzymać Prowizję.

### EKSTRA BONUS DLA 21%: NUMER DODATKOWY

Osiągając za pierwszym razem Poziom efektywności 21% (Złotej Magnolii), otrzymujesz prawo do działalności na kolejnym już Numerze Dodatkowym!



Przeanalizuj przykład korzystając z symulatora online!

## II Plan Marketingowy – zasady obliczania Prowizji

Partnerzy Biznesowi osiągający Poziomą efektywności w Klubie Orchidei partycypują w Globalnym Obrocie punktowym. Ty też możesz!

Do podziału pomiędzy wszystkie Orchidee FM GROUP World przeznaczają aż 8,5% Globalnego Obrotu punktowego.

Wyróżnienie Poziomem Orchidei polega nie tylko na finansowych profitach, ale wiąże się również z przywilejami, takimi jak udział w atrakcyjnych wydarzeniach.



| Poziom efektywności  | Udział procentowy w Globalnym Obrocie punktowym do podziału pomiędzy wszystkie Orchidee na danym Poziomie efektywności w danym Miesiącu | Jednorazowy bonus   |
|----------------------|---|---|
| Perłowa Orchidea     | 4% Globalnego Obrotu punktowego   | Prawo do jednego Numeru Dodatkowego (Numer może zostać zasponsorowany w dowolnym miejscu w obrębie Twojej Struktury)  |
| Amarantowa Orchidea  | 1,5% Globalnego Obrotu punktowego   | Prawo do jednego Numeru Dodatkowego (Numer może zostać zasponsorowany w dowolnym miejscu w obrębie Twojej Struktury)  |
| Złota Orchidea       | 1,5% Globalnego Obrotu punktowego   | Prawo do dwóch Numerów Dodatkowych (Numery mogą zostać zasponsorowane w dowolnym miejscu w obrębie Twojej Struktury)  |
| Diaamentowa Orchidea | 1,5% Globalnego Obrotu punktowego   | Prawo do trzech Numerów Dodatkowych (Numery mogą zostać zasponsorowane w dowolnym miejscu w obrębie Twojej Struktury) |



### POLITYKA PRZEJRZYSTOŚCI


Globalny Obrót punktowy publikujemy co miesiąc na naszej stronie internetowej pod adresem [www.fmggroup.pl](http://www.fmggroup.pl). Znajdziesz go po zalogowaniu w zakładce „Raporty”.

Prowizje z obu Planów (I i II) sumują się. Na przykład: Amarantowa Orchidea ma prawo do Prowizji z II Planu Marketingowego z poziomu Perłowej Orchidei i Amarantowej Orchidei oraz otrzymuje Prowizję z I Planu Marketingowego.

Prowizja za dany Poziom efektywności naliczana jest w każdym Miesiącu, pod warunkiem, że przynajmniej jeden Partner Biznesowy zakwalifikuje się na ten Poziom efektywności. Warunkiem przyznania Prowizji jest również dokonanie w danym Miesiącu Zakupu minimalnego w wysokości **50 Punktów własnych**.

Żeby obliczyć Prowizję z II Planu Marketingowego, należy najpierw obliczyć Punkty skumulowane danego Partnera Biznesowego z poszczególnych Poziomów efektywności w II Planie Marketingowym.

| Poziom efektywności  | Zasady obliczania wartości Punktów skumulowanych dla Orchidei  |
|--|--|
| <br>Perłowa Orchidea      | <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>30 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której znajduje się co najmniej Perłowa Orchidea</li> <li>● Punkty wolne</li> <li>● suma Punktów Grupy Osobistej wszystkich bezpośrednio zasponsorowanych Partnerów Biznesowych, którzy osiągnęli Poziom efektywności Złotej Magnolii (nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności)</li> </ul>   |
| <br>Amarantowa Orchidea | <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>60 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Perłowej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> <li>● <b>90 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Amarantowej, Złotej, Diamentowej Orchidei lub jakiegokolwiek Gwiazdy</li> <li>● <b>60 000</b> Punktów umownych za każde bezpośrednio zasponsorowane 5 Odnóg o Poziomie efektywności minimum 21% albo <b>90 000</b></li> </ul> |

|  |   |
|--|---|
|  | <p>Punktów umownych za każde 7 bezpośrednio zasponsorowanych Odnóg o Poziomie efektywności 21% lub wyższym</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● suma Punktów Grup Osobistych wszystkich znajdujących się w Strukturze:                             <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Perłowych Orchidei, nie będących jednocześnie wyższą Orchideą lub Gwiazdą, przy czym, jeśli w Odnodze znajduje się więcej Orchidei spełniających ten warunek, do kalkulacji wliczane są Punkty Grupy Osobistej, znajdującej się najbliżej Partnera Biznesowego, dla którego obliczana jest Prowizja</li> </ol> </li> <li>● suma Punktów Grupy Osobistej wszystkich bezpośrednio zasponsorowanych Partnerów Biznesowych, którzy osiągnęli Poziom efektywności Złotej Magnolii (nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności)</li> </ul> |
| <br>Złota Orchidea | <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>60 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Perłowej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> <li>● <b>90 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Amarantowej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> <li>● <b>120 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Złotej lub Diamentowej Orchidei lub jakiegokolwiek Gwiazdy</li> <li>● <b>60 000</b> Punktów umownych za każde bezpośrednio zasponsorowane 5 Odnóg o Poziomie efektywności minimum 21% albo <b>120 000</b></li> </ul>                                 |

|   |   |
|---|---|
|   | <p>Punktów umownych za każde 7 bezpośrednio zasponsorowanych Odnóg o Poziomie efektywności 21% albo wyższym</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● suma Punktów Grup Osobistych wszystkich znajdujących się w Strukturze:                     <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Perłowych Orchidei,</li> <li>2) Amarantowych Orchidei,</li> </ol>                     nie będących jednocześnie wyższą Orchideą lub Gwiazdą, przy czym, jeśli w Odnodze znajduje się więcej Orchidei spełniających ten warunek, do kalkulacji wliczane są Punkty Grupy Osobistej, znajdującej się najbliżej Partnera Biznesowego, dla którego obliczana jest Prowizja                 </li> <li>● suma Punktów Grupy Osobistej wszystkich bezpośrednio zasponsorowanych Partnerów Biznesowych, którzy osiągnęli Poziom efektywności Złotej Magnolii (nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności)</li> </ul> |
|  <p>Diamantowa Orchidea</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>60 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Perłowej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> <li>● <b>90 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Amarankowej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> <li>● <b>120 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Złotej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> <li>● <b>150 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Diamantowej Orchidei lub jakiegokolwiek Gwiazdy</li> </ul>                                |

|  |   |
|--|---|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>60 000</b> Punktów umownych za każde bezpośrednio zasponsorowane 5 Odnóg o Poziomie efektywności minimum 21% albo <b>120 000</b> Punktów umownych za każde 7 bezpośrednio zasponsorowanych Odnóg o Poziomie efektywności 21% albo wyższym</li> <li>● suma Punktów Grup Osobistych wszystkich znajdujących się w Strukturze:                     <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Perłowych Orchidei,</li> <li>2) Amarantowych Orchidei,</li> <li>3) Złotych Orchidei,</li> </ol>                     nie będących jednocześnie wyższą Orchideą lub Gwiazdą, przy czym, jeśli w Odnodze znajduje się więcej Orchidei spełniających ten warunek, do kalkulacji wliczane są Punkty Grupy Osobistej, znajdującej się najbliżej Partnera Biznesowego, dla którego obliczana jest Prowizja                 </li> <li>● suma Punktów Grupy Osobistej wszystkich bezpośrednio zasponsorowanych Partnerów Biznesowych, którzy osiągnęli Poziom efektywności Złotej Magnolii (nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności)</li> </ul> |
|--|---|



# Globalny Obrót punktowy

Notatki:

Globalny Obrót punktowy mnożymy przez procent określający udział w nim wszystkich Orchidei na danym Poziomie efektywności. W ten sposób uzyskujemy kwotę, która przypada na wszystkie Orchidee, które w danym Miesiącu zakwalifikowały się na dany Poziom efektywności.

$$\text{Globalny Obrót punktowy} \times X\% = \text{Pula na wyjątkowy Przejście dla uczestników Partnerów Biznesowych na danym Poziomie w II Planie Marketingowym}$$

Następnie należy ustalić udział procentowy danej Orchidei w puli pieniędzy przeznaczonych dla danego Poziomu efektywności. W tym celu należy podzielić Punkty skumulowane tej Orchidei przez sumę Punktów skumulowanych wszystkich Orchidei, które zakwalifikowały się na dany Poziom efektywności, a wynik pomnożyć przez 100.

$$\frac{\text{Twój Punkty skumulowane}}{\text{Suma Punktów skumulowanych uczestników Orchidei na danym Poziomie efektywności}} = Y\%$$

Suma Punktów skumulowanych uczestników Orchidei na danym Poziomie efektywności

\* Całki Twój udział procentowy to:  $Y \times 100$

Uzyskany udział procentowy danej Orchidei należy pomnożyć przez kwotę, która przypada na wszystkie Orchidee z danego Poziomu efektywności.

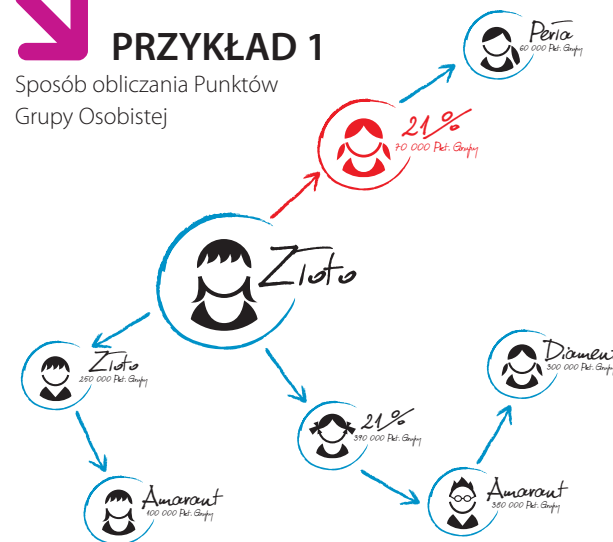
$$\text{Pula na wyjątkowy Przejście dla uczestników Partnerów Biznesowych na danym Poziomie w II Planie Marketingowym} \times Y\% = \text{Twój Przejście}$$

Poznanie Zasady Odnogi i sposobu obliczania Punktów Grupy Osobistej pomoże Ci wyliczyć Prowizję we właściwy sposób.

# Punkty Grupy Osobistej i Zasada Odnogi

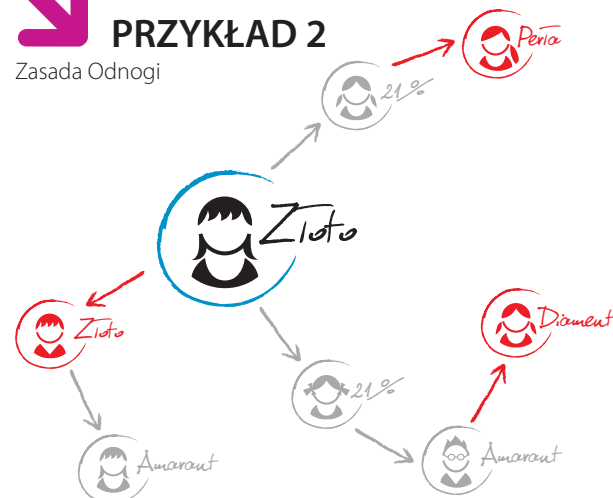
## PRZYKŁAD 1

Sposób obliczania Punktów Grupy Osobistej



## PRZYKŁAD 2

Zasada Odnogi



## WSKAZÓWKI

### PUNKTY GRUPY OSOBISTEJ

Przeanalizuj Strukturę Złotej Orchidei. Spójrz na Partnera Biznesowego na Poziomie efektywności 21%, który zgromadził 70 000 pkt. Jeśli chcesz obliczyć jego Punkty Grupy Osobistej, odejmij od 70 000 pkt. punkty zgromadzone przez najbliższą Orchideę znajdującą się poniżej (Perłę, która zgromadziła 60 000 pkt.).

### ZASADA ODNOGI

Przeanalizuj Strukturę Złotej Orchidei. Zauważ, że kolorem czerwonym zaznaczone są najwyższe Poziomy efektywności osiągnięte przez Partnerów Biznesowych w poszczególnych Odnogach. To właśnie ich Poziomy mają wpływ na liczbę Punktów umownych, jakie gromadzi Twoja Struktura.

# Perłowa Orchidea

## – obliczanie Prowizji



### WSKAZÓWKA

#### CZY WIESZ, ŻE...

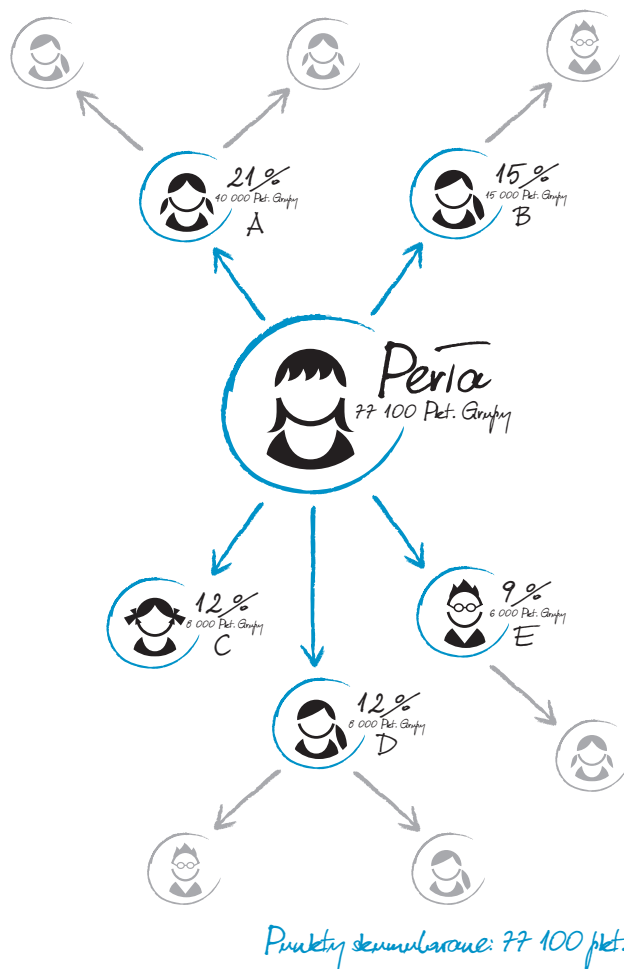
Zgodnie z danymi FM GROUP World z 2013 roku, osoba, która zarządza podobną Strukturą na Poziomie Perłowej Orchidei, w zależności od Miesiąca (wysokości Globalnego Obrotu punktowego) generowała Prowizję w wysokości ponad 5 000 PLN!

Notatki:



### PRZYKŁAD 3

Przykład obliczania Prowizji na podstawie hipotetycznej Struktury dla Poziomu Perłowej Orchidei



### KALKULACJA:

- Nie masz Orchidei w Odnogach, więc nie otrzymujesz Punktów umownych do kalkulacji.
- Punkty wolne to 37 100 pkt.
- Punkty Grupy Osobistej bezpośrednio sponsorowanych Partnerów Biznesowych, którzy osiągnęli Poziom efektywności Żłotej Magnolii to 40 000 pkt. (Partner Biznesowy A)

**Punkty skumulowane: 77 100 pkt.**



### WYZNACZANIE UDZIAŁU PROCENTOWEGO PERŁOWEJ ORCHIDEI:

$$\frac{\text{Twoje Punkty skumulowane}}{\text{Suma Punktów skumulowanych uczestników Perłowej Orchidei}} = Y\%$$

*Suma Punktów skumulowanych uczestników Perłowej Orchidei*

\* Ciepło: Twój udział procentowy to:  $Y \times 100$



### OBLICZANIE PROWIZJI DLA PERŁOWEJ ORCHIDEI:

$$\text{Globalny Obrót punktowy} \times Y\% \times \text{Twój udział procentowy} = \text{Prowizja dla Perłowej Orchidei}$$

Ponadto otrzymujesz prowizję wynikającą z I Planu Marketingowego. Wiesz, jak ją obliczyć, więc do dzieła!

Zakup własny:  $100 \text{ pkt.} \times 21\% = \dots\dots\dots$

Partner Biznesowy B:  $15\,000 \text{ pkt.} \times (21\% - 15\%) = \dots\dots\dots$

Partner Biznesowy C:  $8\,000 \text{ pkt.} \times (21\% - 12\%) = \dots\dots\dots$

Partner Biznesowy D:  $8\,000 \text{ pkt.} \times (21\% - 12\%) = \dots\dots\dots$

Partner Biznesowy E:  $6\,000 \text{ pkt.} \times (21\% - 9\%) = \dots\dots\dots$

Suma:  $\dots\dots\dots$

Zauważ, że I Plan Marketingowy ma największy wpływ na Strukturę Perłowej Orchidei!

Notatki:

**SKORZYSTAJ Z SYMULATORA.**  
Oblicz Prowizję z II Planu Marketingowego. Sprawdź, ile Ty możesz zarobić, będąc Perłową Orchideą.



# Diamentowa Orchidea – obliczanie Prowizji



## WSKAZÓWKA

### CZY WIESZ, ŻE...

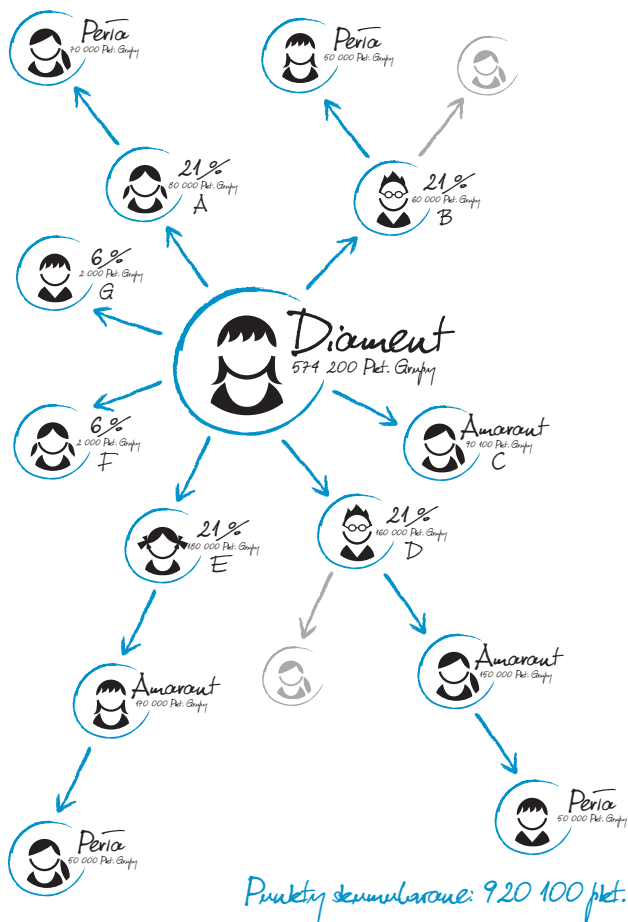
Zgodnie z danymi FM GROUP World z 2013 roku, osoba, która zarządza podobną Strukturą na Poziomie Diamentowej Orchidei, w zależności od Miesiąca (wysokości Globalnego Obrotu punktowego) generowała Prowizję w wysokości ponad 40 000 PLN i jeździła Mercedem-Benz Klasy S!

### Notatki:



## PRZYKŁAD 4

Aby poznać i utrwalić wszystkie zasady niezbędne przy obliczaniu Prowizji w II Planie Marketingowym, przeanalizuj przykład obliczania Prowizji na podstawie hipotetycznej Struktury dla Poziomu Diamentowej Orchidei:



## KALKULACJA:

- Za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Perłowej Orchidei, otrzymujesz 60 000 Punktów umownych; masz dwie takie Odnogi, więc otrzymujesz 120 000 Punktów umownych (2 x 60 000) do kalkulacji (stosując Zasadę Odnogi).
  - Za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Amarantowej Orchidei, otrzymujesz 90 000 Punktów umownych; zakładając, że masz 3 takie Odnogi, otrzymujesz 270 000 Punktów umownych (3 x 90 000) do kalkulacji (stosując Zasadę Odnogi).
  - Nie masz Złotych i Diamentowych Orchidei, więc nie otrzymujesz Punktów umownych do kalkulacji.
  - Za wszystkie bezpośrednio zasponsorowane 5 Odnóg o Poziomie efektywności 21% lub wyższym otrzymujesz 60 000 Punktów umownych.
  - Suma Punktów Grup Osobistych wszystkich:
    - Perłowych Orchidei – 120 000 pkt.
    - Amarantowych Orchidei – 310 100 pkt.
    - Złotych Orchidei – 0 pkt. (jeszcze ich nie masz w swojej Grupie)
  - Punkty Grupy Osobistej bezpośrednio sponsorowanych Partnerów Biznesowych, którzy osiągnęli Poziom Złotej Magnolii to 40 000 pkt. (180 000 pkt. - 170 000 pkt. + 160 000 pkt. - 150 000 pkt. + 80 000 pkt. - 70 000 pkt. + 60 000 pkt. - 50 000 pkt.)
- Punkty skumulowane = 920 100 pkt.**



## WYZNACZANIE UDZIAŁU PROCENTOWEGO DIAMENTOWEJ ORCHIDEI:

$$\frac{\text{Twoje Punkty skumulowane}}{\text{Suma Punktów skumulowanych wszystkich Diamentowych Orchidei}} = Y\%$$

Suma Punktów skumulowanych wszystkich Diamentowych Orchidei:

\* Ciężki: Twój udział procentowy to:  $Y \times 100$



## OBLICZANIE PROWIZJI DLA DIAMENTOWEJ ORCHIDEI:

$$\text{Globalny Obrót punktowy} \times 1,5\% \times \text{Twój udział procentowy} = \text{Prowizja dla Diamentowej Orchidei}$$

## WSKAZÓWKA



PAMIĘTAJ, ŻE DODATKOWO OTRZYMUJESZ PROWIZJĘ NALEŻNĄ Z POZIOMÓW PERŁOWEJ, AMARANTOWEJ I ŻŁOTEJ ORCHIDEI ORAZ Z PLANU MARKETINGOWEGO.



PRZEWICZ OBLICZANIE WARTOŚCI PUNKTOWEJ!

## Prestiżowy Klub Gwiazd

Prestiżowy Klub Gwiazd stworzony został z myślą o Liderach, którzy osiągną najwyższe Poziomy efektywności.

Dziesięć lat istnienia FM GROUP to okres intensywnego rozwoju, kształtowania wizerunku firmy, nieustannej pracy nad doskonaleniem oferty produktów i wysoką pozycją marki. Skuteczne działanie, zwłaszcza w konkurencyjnym środowisku, wymaga pracy w oparciu o ambitne cele i zadania. Jednym z priorytetów w FM GROUP jest budowanie zaufania klientów w aspekcie partnerskich relacji, zaufanie bowiem jest najbardziej wartościowym wyróżnieniem, jakie może otrzymać firma.

Każdorazowo podkreślamy, że najcenniejszym kapitałem naszej firmy są osoby, które ją współtworzą – Partnerzy Biznesowi wyróżniający się jako Liderzy sprzedaży lub Sponsorzy. To właśnie oni mają realny wpływ na podejmowaną przez nas strategię rozwoju.

Dzięki inicjatywie Liderów FM GROUP i potrzebie stawiania coraz to wyższych celów powstał III Plan Marketingowy, a wraz z nim elitarny Klub Gwiazd.

Możesz w nim uzyskać Poziomy efektywności: Jaspisowej, Ametystowej, Malachitowej, Nefrytowej oraz najbardziej prestiżowej – Onyksowej Gwiazdy.



Artur Trawiński

## III Plan Marketingowy – zasady obliczania Prowizji

III Plan Marketingowy jest kontynuacją II Planu Marketingowego i stwarza możliwość budowania stabilnych Struktur przynoszących wymierne korzyści.

Do podziału pomiędzy wszystkie Gwiazdy przeznaczono 3,5% Globalnego Obrotu punktowego.

| Poziom efektywności | Udział procentowy w Globalnym Obrocie punktowym do podziału pomiędzy wszystkie Gwiazdy na danym Poziomie efektywności w danym Miesiącu |
|---------------------|--|
| Jaspisowa Gwiazda   | 1% Globalnego Obrotu punktowego  |
| Ametystowa Gwiazda  | 1% Globalnego Obrotu punktowego  |
| Malachitowa Gwiazda | 0,5% Globalnego Obrotu punktowego  |
| Nefrytowa Gwiazda   | 0,5% Globalnego Obrotu punktowego  |
| Onyksowa Gwiazda    | 0,5% Globalnego Obrotu punktowego  |





Prowizje z I, II i III Planu Marketingowego sumują się. Na przykład: Ametystowa Gwiazda ma prawo do Prowizji z I Planu Marketingowego, z II Planu Marketingowego oraz z III Planu Marketingowego: z Poziomu efektywności Jaspisowej Gwiazdy i Ametystowej Gwiazdy.

Prowizja z danego Poziomu efektywności naliczana jest w każdym Miesiącu, pod warunkiem, że przynajmniej jeden Partner Biznesowy zakwalifikuje się na ten Poziom. Warunkiem przyznania Prowizji jest również uzyskanie w danym Miesiącu co najmniej **50 Punktów własnych**.


Żeby obliczyć Prowizję z III Planu Marketingowego, należy najpierw obliczyć Punkty skumulowane danego Partnera Biznesowego z poszczególnych Poziomów efektywności, na które się zakwalifikował.



| Poziom efektywności  | Zasady obliczania wartości Punktów skumulowanych dla Gwiazd   |
|--|---|
| <br>Jaspisowa Gwiazda | <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>60 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Perłowej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> <li>● <b>90 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Amaranutowej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> <li>● <b>120 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Złotej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> <li>● <b>150 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Diamentowej Orchidei lub jakiegokolwiek Gwiazdy</li> <li>● <b>60 000</b> Punktów umownych za bezpośrednio zasponsorowane 9 Odnóg o Poziomie efektywności 21% lub wyższym albo <b>90 000</b> Punktów umownych za bezpośrednio zasponsorowane 11 Odnóg o Poziomie efektywności 21% lub wyższym, albo <b>120 000</b> Punktów umownych za bezpośrednio zasponsorowane 13 Odnóg o Poziomie efektywności 21% lub wyższym, albo <b>150 000</b> Punktów umownych za bezpośrednio zasponsorowane 15 i więcej Odnóg o Poziomie efektywności 21% lub wyższym</li> <li>● suma Punktów Grup Osobistych wszystkich znajdujących się w Strukturze:</li> </ul> |

|   |  |
|---|--|
|   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Perłowych Orchidei,</li> <li>2) Amarantowych Orchidei,</li> <li>3) Złotych Orchidei,</li> <li>4) Diamentowych Orchidei,</li> </ol> nie będących jednocześnie wyższą Gwiazdą, przy czym, jeśli w Odnodze znajduje się więcej Orchidei spełniających ten warunek, do kalkulacji wliczane są Punkty Grupy Osobistej, znajdującej się najbliżej Partnera Biznesowego, dla którego obliczana jest Prowizja  |
|   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● suma Punktów Grup Osobistych wszystkich bezpośrednio zasponsorowanych Partnerów Biznesowych, którzy osiągnęli Poziom efektywności Złotej Magnolii (nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności)</li> <li>● Punkty wolne wliczają się do kalkulacji</li> </ul>  |
| <br>Ametystowa Gwiazda | <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>60 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Perłowej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> <li>● <b>90 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Amaranutowej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> <li>● <b>120 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Złotej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> <li>● <b>150 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Diamentowej Orchidei lub jakiegokolwiek Gwiazdy</li> <li>● <b>60 000</b> Punktów umownych za bezpośrednio zasponsorowane 9 Odnóg o Poziomie efektywności 21% lub wyższym albo <b>90 000</b> Punktów umownych za bezpośrednio zasponsorowane 11 Odnóg</li> </ul> |

|  |   |
|--|---|
|  | <p>o Poziomie efektywności 21% lub wyższym, albo <b>120 000</b> Punktów umownych za bezpośrednio zasponsorowane 13 Odnóg</p> <p>o Poziomie efektywności 21% lub wyższym, albo <b>150 000</b> Punktów umownych za bezpośrednio zasponsorowane 15 i więcej Odnóg</p> <p>o Poziomie efektywności 21% lub wyższym</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● suma Punktów Grup Osobistych wszystkich znajdujących się w Strukturze:                     <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Perłowych Orchidei,</li> <li>2) Amarantowych Orchidei,</li> <li>3) Żółtych Orchidei,</li> <li>4) Diamentowych Orchidei,</li> <li>5) Jaspisowych Gwiazd,</li> </ol>                     nie będących jednocześnie wyższą Gwiazdą, przy czym, jeśli w Odnodze znajduje się więcej Orchidei lub Gwiazd spełniających ten warunek, do kalkulacji wliczane są Punkty Grupy Osobistej, znajdującej się najbliższej Partnera Biznesowego, dla którego obliczana jest Prowizja                 </li> <li>● suma Punktów Grup Osobistych wszystkich bezpośrednio zasponsorowanych Partnerów Biznesowych, którzy osiągnęli Poziom efektywności Żółtej Magnolii (nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności)</li> <li>● Punkty wolne wliczają się do kalkulacji</li> </ul> |
|  <p>Malachitowa Gwiazda</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>60 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Perłowej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> <li>● <b>90 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Amarantowej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> </ul>   |

|  |   |
|--|---|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>120 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Żółtej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> <li>● <b>150 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Diamentowej Orchidei lub jakiegokolwiek Gwiazdy</li> <li>● <b>60 000</b> Punktów umownych za bezpośrednio zasponsorowane 9 Odnóg o Poziomie efektywności 21% lub wyższym albo <b>90 000</b> Punktów umownych za bezpośrednio zasponsorowane 11 Odnóg o Poziomie efektywności 21% lub wyższym, albo <b>120 000</b> Punktów umownych za bezpośrednio zasponsorowane 13 Odnóg o Poziomie efektywności 21% lub wyższym, albo <b>150 000</b> Punktów umownych za bezpośrednio zasponsorowane 15 i więcej Odnóg o Poziomie efektywności 21% lub wyższym</li> <li>● suma Punktów Grup Osobistych wszystkich znajdujących się w Strukturze:                     <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Perłowych Orchidei,</li> <li>2) Amarantowych Orchidei,</li> <li>3) Żółtych Orchidei,</li> <li>4) Diamentowych Orchidei,</li> <li>5) Jaspisowych Gwiazd,</li> <li>6) Ametystowych Gwiazd,</li> </ol>                     nie będących jednocześnie wyższą Gwiazdą, przy czym, jeśli w Odnodze znajduje się więcej Orchidei lub Gwiazd spełniających ten warunek, do kalkulacji wliczane są Punkty Grupy Osobistej, znajdującej się najbliższej Partnera Biznesowego, dla którego obliczana jest Prowizja                 </li> <li>● suma Punktów Grup Osobistych wszystkich bezpośrednio zasponsorowanych Partnerów Biznesowych, którzy osiągnęli Poziom efektywności Żółtej Magnolii (nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności)</li> <li>● Punkty wolne wliczają się do kalkulacji</li> </ul> |
|--|---|

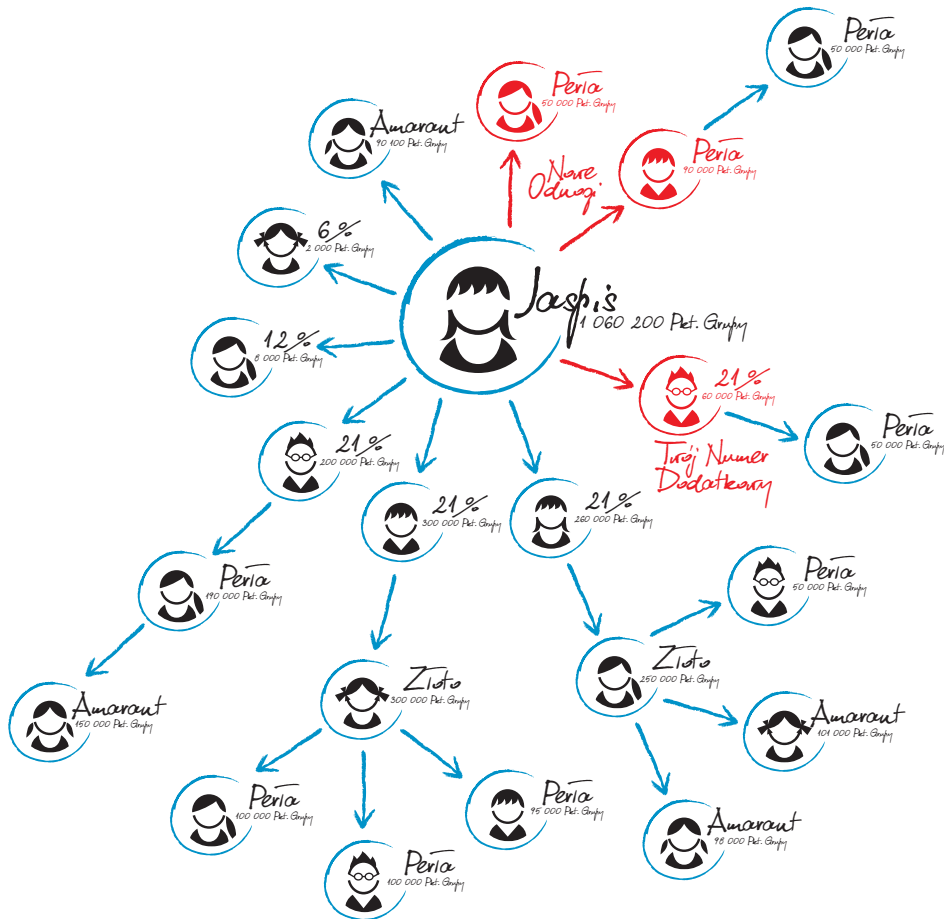
|  |   |
|--|---|
|  <p>Nefrytowa Gwiazda</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>60 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Perłowej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> <li>● <b>90 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Amaranutowej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> <li>● <b>120 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Złotej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> <li>● <b>150 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Diamentowej Orchidei lub jakiegokolwiek Gwiazdy</li> <li>● <b>60 000</b> Punktów umownych za bezpośrednio zasponsorowane 9 Odnóg o Poziomie efektywności 21% lub wyższym albo <b>90 000</b> Punktów umownych za bezpośrednio zasponsorowane 11 Odnóg o Poziomie efektywności 21% lub wyższym, albo <b>120 000</b> Punktów umownych za bezpośrednio zasponsorowane 13 Odnóg o Poziomie efektywności 21% lub wyższym, albo <b>150 000</b> Punktów umownych za bezpośrednio zasponsorowane 15 i więcej Odnóg o Poziomie efektywności 21% lub wyższym</li> <li>● suma Punktów Grup Osobistych wszystkich znajdujących się w Strukturze:             <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Perłowych Orchidei,</li> <li>2) Amarantowych Orchidei,</li> <li>3) Złotych Orchidei,</li> <li>4) Diamentowych Orchidei,</li> <li>5) Jaspisowych Gwiazd,</li> <li>6) Ametystowych Gwiazd,</li> <li>7) Malachitowych Gwiazd,</li> </ol>             nie będących jednocześnie wyższą Gwiazdą, przy czym, jeśli w Odnodze znajduje się więcej Orchidei lub Gwiazd spełniających         </li> </ul> |
|--|---|

|   |   |
|---|---|
|  <p>Onyksowa Gwiazda</p> | <p>ten warunek, do kalkulacji wliczane są Punkty Grupy Osobistej, znajdującej się najbliższej Partnera Biznesowego, dla którego obliczana jest Prowizja</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● suma Punktów Grup Osobistych wszystkich bezpośrednio zasponsorowanych Partnerów Biznesowych, którzy osiągnęli Poziom efektywności Złotej Magnolii (nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności)</li> <li>● Punkty wolne wliczają się do kalkulacji</li> </ul>   |
|  <p>Onyksowa Gwiazda</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>60 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Perłowej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> <li>● <b>90 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Amaranutowej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> <li>● <b>120 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Złotej Orchidei, nie będący zarazem wyższym Poziomem efektywności (pod warunkiem, że z Zasady Odnogi nie wynika inaczej)</li> <li>● <b>150 000</b> Punktów umownych za każdą Odnogę, w której uzyskano Poziom efektywności Diamentowej Orchidei lub jakiegokolwiek Gwiazdy</li> <li>● <b>60 000</b> Punktów umownych za bezpośrednio zasponsorowane 9 Odnóg o Poziomie efektywności 21% lub wyższym albo <b>90 000</b> Punktów umownych za bezpośrednio zasponsorowane 11 Odnóg o Poziomie efektywności 21% lub wyższym, albo <b>120 000</b> Punktów umownych za bezpośrednio zasponsorowane 13 Odnóg o Poziomie efektywności 21% lub wyższym, albo <b>150 000</b> Punktów umownych za bezpośrednio zasponsorowane 15 i więcej Odnóg o Poziomie efektywności 21% lub wyższym</li> </ul> |



# Ćwiczenie sprawdzające

Znasz już teorię, spróbuj teraz samodzielnie obliczyć Prowizję z I Planu Marketingowego oraz Punkty skumulowane z II Planu Marketingowego dla przykładowej Struktury Jaspisowej Gwiazdy. Przyjrzyj się również obliczeniom dotyczącym III Planu Marketingowego.



I Plan Marketingowy

II Plan Marketingowy

III Plan Marketingowy

Punkty umiarne

$$P. : 3 \times 60\,000 = 180\,000$$

$$A. : 2 \times 90\,000 = 180\,000$$

$$Z. : 2 \times 120\,000 = 240\,000$$

$$D. : 0$$

za bezpośrednią zaprawianą odwoz. o poziomie 21% i wpisaniu: 0

Punkty Grupy Osobistej

$$P.G.O.P. (40\,000 + 50\,000 + 50\,000 + 40\,000)$$

$$P.G.O.A. (90\,100 + 150\,000)$$

$$P.G.O.Z. (5\,000 + 1\,000)$$

$$P.G.O.D. (0)$$

$$P.G.O. 21\% (10\,000 + 10\,000 + 10\,000 + 0)$$

Punkty odne

$$2\,000 + 8\,000 + 100$$

$$\text{Punkty umiarne} + \text{Punkty Grupy Osobistej} + \text{Punkty odne} = 1\,066\,200$$

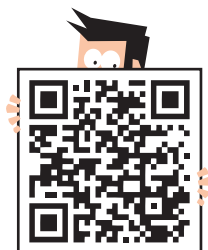
P. - Peria A. - Amarant Z. - Złoto D. - Diament P.G.O. - Punkty Grupy Osobistej

FM GROUP Polska Artur Trawiński

NIP: 898-195-35-47

zakład główny: 51-129 Wrocław, ul. Żmigrodzka 247

adres korespondencyjny: 55-114 Wisznia Mała, Szewce, ul. Wrocławska 2a



**POBIERZ PLAN NA SMARTFONA**

|   |                     |  |
|---|---------------------|--|
|  | <b>Poland</b>       |  |
| © FM GROUP World  | 2014 STYCZEŃ        |  |
| <b>WSZELKIE PRAWA ZASTRZEŻONE</b>   |                     |  |
| <a href="http://WWW.FMWORLD.COM">WWW.FMWORLD.COM</a>                                | <b>POL</b> ----- 01 |  |