

МАРКЕТИНГ ПЛАН



ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ



MARSO - МОЛОДАЯ, СТРЕМИТЕЛЬНО
РАЗВИВАЮЩАЯСЯ КОМПАНИЯ В СФЕРЕ MLM.

НЕСМОТРИ НА ДЕСЯТКИ МИФОВ, СЕТЕВОЙ БИЗНЕС
ВСЕГДА БЫЛ И ОСТАЁТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ
РЕЗУЛЬТАТИВНЫХ И, ЧТО ВАЖНО, АКТУАЛЬНЫХ В
21 ВЕКЕ СПОСОБОВ, ПОЛУЧИТЬ ФИНАНСОВУЮ
НЕЗАВИСИМОСТЬ В НАШЕМ МОЛНИЕНОСНО
МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ.

БАЗОВЫЙ ПРОДУКТ - ПАРФЮМ.

ПАРФЮМЕРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ПРИОБРЕТАЮТСЯ В
ЗАРЕКОМЕНДОВАВШЕЙ СЕБЯ НА РЫНКЕ
ПАРФЮМЕРИИ КОМПАНИИ PARFUMS PLUS,
РАСПОЛОЖЕННОЙ В САМОМ СЕРДЦЕ ГРАССА,
ГДЕ СОЗДАНЫ УЛЬТРАСОВРЕМЕННЫЕ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОБЪЕКТЫ С ПЕРЕДОВЫМ
ОБОРУДОВАНИЕМ.

MARSO - ЭТО МОРЕ И СОЛНЦЕ (В ПЕРЕВОДЕ С
ИТАЛЬЯНСКОГО MARE - МОРЕ, SOLE - СОЛНЦЕ).
КОМПАНИЯ MARSO ДАЁТ НАЧАЛО ВАШЕМУ ЛИЧНОМУ
БИЗНЕСУ, А МОРЕ И СОЛНЦЕ БЛАГОПРИЯТСТВУЮТ ЕГО
ЭВОЛЮЦИИ В ВЫСОКОСОВЕРШЕННЫЙ ВИД.



ВОЗМОЖНОСТИ С MARSO

ПРИБРЕТАТЬ И ПОЛЬЗОВАТЬСЯ
ПРЕМИАЛЬНЫМ ПАРФЮМОМ ПО ВЫГОДНОЙ
ЦЕНЕ

ПРОДАВАТЬ КАЧЕСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ
ОКРУЖАЮЩИМ ЛЮДЯМ И ПОЛУЧАТЬ ОТ
ЭТОГО ПРИБЫЛЬ

ЗАВОДИТЬ ИНТЕРЕСНЫЕ ЗНАКОМСТВА И
СОЗДАВАТЬ СВОЮ КОМАНДУ
ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ

РАЗВИВАТЬСЯ В МАРКЕТИНГЕ И СТАТЬ
ФИНАНСОВО НЕЗАВИСИМЫМ

ПОЛУЧАТЬ ЩЕДРЫЕ ПОДАРКИ И ПРИЯТНЫЕ
БОНУСЫ ПРОСТО ЗА ТО, ЧТО ВЫ С НАМИ

БЫТЬ СВОБОДНЫМ И РАСПОРЯЖАТЬСЯ
СВОИМ ВРЕМЕНЕМ САМОСТОЯТЕЛЬНО НА
100%

ЧТОБЫ СТАТЬ ПАРТНЁРОМ



ДОСТАТОЧНО ПОКУПКИ ПРОДУКЦИИ
НА СУММУ ОТ
90 БАЛЛОВ ЗА РАСЧЁТНЫЙ ПЕРИОД -
ЭТО 6 ФЛАКОНОВ
ПАРФЮМА MARSO

БАЗОВЫЙ ПРОДУКТ - ЛЮБОЙ ПАРФЮМ 30 МЛ,

ЦЕНА ДЛЯ БУДУЩЕГО ПАРТНЕРА 1690 Р,
ЧТО РАВНОЗНАЧНО
15 МАРКЕТИНГОВЫМ БАЛЛАМ

1 МАРКЕТИНГОВЫЙ БАЛЛ = 80 БОНУСОВ

НАЗВАНИЯ И ХАРАКТЕРИСТИКИ БОНУСОВ

Главный бонус:

8 поколений по 7 % от баллового товарооборота

Спонсорский подарок:

15% от покупок на 1 поколении

Стартовый бонус:

до 70 % от Главного бонуса

Товарный кешбэк:

достигает 20 % от балловой стоимости продукта

Парфюмерные каникулы:

туристическое путешествие в подарок

Подарки за НЛО:

500 баллов и 1000 баллов за накопленные покупки

Автомобильная программа

Промоушены, акции, розыгрыши



ПАРТНЁР

Покупка на 90 баллов и больше за
расчётный период.

Данный статус присваивается навсегда
при выполнении необходимых условий.

Партнёр имеет доступ ко всем видам
бонусов и подарков.



КЛИЕНТ

Покупка менее, чем на 90 баллов за
расчётный период.

Чтобы перейти в статус партнёра,
достаточно выполнить покупку более
чем на 90 баллов.

Клиент имеет доступ к спонсорскому
подарку, товарному кешбэку и подаркам
за накопленный личный объём.

КОМПЛЕКТ “ПАРФЮМ ПРОФИ”

КОЛЛЕКЦИЯ ПАРФЮМЕРИИ
MARSO

30 ФЛАКОНОВ

45000 БОНУСОВ =
470 МАРКЕТИНГОВЫХ БАЛЛОВ



- **ЛО -**

ЛИЧНЫЙ ОБЪЁМ СКЛАДЫВАЕТСЯ ИЗ ВАШИХ ЛИЧНЫХ ПОКУПОК В ТЕЧЕНИЕ РАСЧЁТНОГО ПЕРИОДА.

- **НЛО -**

НАКОПЛЕННЫЙ ЛИЧНЫЙ ОБЪЁМ СКЛАДЫВАЕТСЯ ИЗ ВСЕХ ВАШИХ ЛИЧНЫХ ПОКУПОК.

- **ВЕТКА -**

СТРУКТУРА ЗА ЛИЧНО ПРИГЛАШЁННЫМ ЧЕЛОВЕКОМ (РАСПОЛОЖЕН В ВАШЕМ 1 ПОКОЛЕНИИ)

- **ОВ -**

ОБЪЁМ ВЕТКИ СКЛАДЫВАЕТСЯ ИЗ ЛО ПАРТНЁРА В ВАШЕМ 1 ПОКОЛЕНИИ И ОБЪЁМА ВСЕХ ПОКУПОК ЕГО СТРУКТУРЫ ЗА РАСЧЁТНЫЙ ПЕРИОД.

- **ГО -**

ГРУППОВОЙ ОБЪЁМ СОСТОИТ ИЗ ВСЕГО ОБЪЁМА ВАШЕЙ СТРУКТУРЫ (СУММА ОБЪЁМОВ ВСЕХ ВАШИХ ВЕТОК (ОВ) ПЛЮС ВАШ ЛО).

- **АКТИВНОСТЬ -**

ПОКУПКА ПРОДУКЦИИ НА 30 БАЛЛОВ ЗА ПЕРИОД.
ДАЁТ ПРАВО ДЛЯ ПАРТНЁРОВ КОМПАНИИ НА ВСЕ ДОСТУПНЫЕ ВИДЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ, БОНУСОВ И ПОДАРКОВ ЗА ЭТОТ РАСЧЁТНЫЙ ПЕРИОД.

ТАКЖЕ «**АКТИВНОСТЬ**» ПОЛУЧАЕТ ПАРТНЁР БЕЗ ЛИЧНОЙ ПОКУПКИ, КОТОРЫЙ В ДАННЫЙ ПЕРИОД ПРИГЛАСИЛ НОВОГО ЧЕЛОВЕКА, СОВЕРШИВШЕГО ПОКУПКУ НА 90 БАЛЛОВ.

- **Балл -**

РАСЧЁТНАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ ЕДИНИЦА.

БОНУСЫ НАЧИСЛЯЮТСЯ ОТ БАЛЛОВОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРА.

1 БАЛЛ = 80 БОНУСАМ

- **Структура -**

КЛАССИЧЕСКАЯ ЛИНЕЙНАЯ СЕТЬ, В КОТОРОЙ:

ВАМИ ПРИГЛАШЁННЫЕ ЛЮДИ - ЭТО ВАШЕ ПЕРВОЕ ПОКОЛЕНИЕ,

ИХ ПРИГЛАШЁННЫЕ - ЭТО ВАШЕ ВТОРОЕ ПОКОЛЕНИЕ И ТАК ДАЛЕЕ.

БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ ПО ШИРИНЕ И ГЛУБИНЕ.

- **Расчётный период -**

СРОК, ЗА КОТОРЫЙ ПРОИЗВОДИТСЯ МАРКЕТИНГОВЫЙ РАСЧЁТ ДЛЯ НАЧИСЛЕНИЯ БОНУСОВ.

- **Розничный доход -**

НАЦЕНКА 40% ОТ ЦЕНЫ КОМПАНИИ

(ПРИ ПРОДАЖЕ ПРОДУКТА В РОЗНИЦУ).

- **Расчётный бонусный счёт на сайте компании -**

СЧЁТ ДЛЯ НАЧИСЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В БОНУСНОМ ЭКВИВАLENTE ЗА ГЛАВНЫЙ И СТАРТОВЫЙ БОНУС.

С ЭТОГО СЧЁТА ПАРТНЁРЫ МОГУТ ПОКУПАТЬ ПРОДУКТ,

ПЕРЕВОДИТЬ ДРУГ ДРУГУ СРЕДСТВА (НА БОНУСНЫЙ СЧЁТ) И

ВЫВОДИТЬ ИХ СОГЛАСНО ПРАВИЛАМ КОМПАНИИ.

- **Подарочный товарный счёт на сайте -**

СЧЁТ ДЛЯ НАЧИСЛЕНИЯ ПОДАРОКОВ В БОНУСНОМ ЭКВИВАLENTE ЗА КЕШБЭК, СПОНСОРСКИЙ ПОДАРОК, ПОДАРОКИ ЗА НЛО.

ВОЗМОЖЕН ПЕРЕВОД БАЛЛОВ С РАСЧЁТНОГО БОНУСНОГО СЧЁТА НА ПОДАРОЧНЫЙ.

OS
S
R
V
M

ГЛАВНЫЙ БОНУС

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА СОЗДАНИЕ ПАРТНЁРСКОЙ И КЛИЕНТСКОЙ СЕТИ ДО 8 ПОКОЛЕНИЯ В ГЛУБИНУ

ОТ БАЛЛОВОГО ТОВАРООБОРОТА НА КАЖДОМ
ПОКОЛЕНИИ СВОЕЙ СТРУКТУРЫ
ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ ПРОЦЕНТ, ОПРЕДЕЛЁННЫЙ
КВАЛИФИКАЦИОННЫМ РАНГОМ.

Для определения глубины бонусной оплаты по
структуре одновременно учитываются ЧЕТЫРЕ
условия достижения квалификаций.

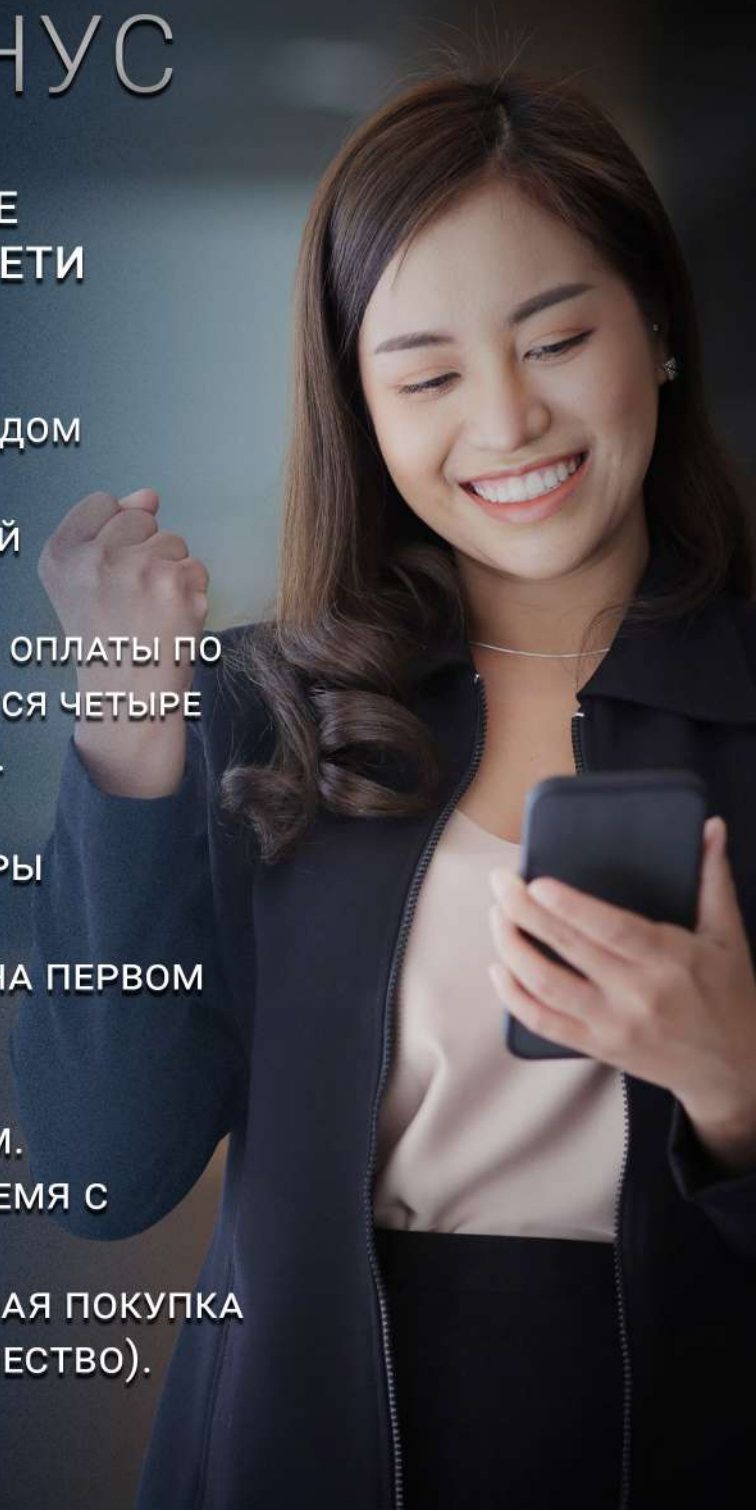
ЛП - лично приглашённые партнёры
(не клиенты).

Количество активных партнёров на первом
поколении по итогам периода.

НЛО - накопленный личный объём.

Объём покупок в баллах за всё время с
момента регистрации.

В 4-8 поколении необходима личная покупка
комплекта (их накопленное количество).



НАЗВАНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ	БОНУСНЫЙ ПРОЦЕНТ ПО ПОКОЛЕНИЯМ СТРУКТУРЫ	УСЛОВИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПО ГЛАВНОМУ БОНУСУ		
		АКТИВНЫЕ ЛП ПАРТНЁРЫ	НЛО (БАЛЛ) КОМПЛЕКТ (ШТ.)	КОЛИЧЕСТВО ВЕТОК С ОВ
СТАРТ	1 ПОКОЛЕНИЕ 7%	-	-	-
СТАРТ	2 ПОКОЛЕНИЕ 7%	-	-	-
МЕНЕДЖЕР СЕРЕБРО	3 ПОКОЛЕНИЕ 7%	2	-	-
МЕНЕДЖЕР ЗОЛОТО	4 ПОКОЛЕНИЕ 7%	3	1 КОМПЛЕКТ	-
МЕНЕДЖЕР ПЛАТИНА	5 ПОКОЛЕНИЕ 7%	5	700 1 КОМПЛЕКТ	2 ВЕТКИ ПО 900
ДИРЕКТОР СЕРЕБРО	6 ПОКОЛЕНИЕ 7%	6	2000 2 КОМПЛЕКТА	2 ВЕТКИ ПО 5000
ДИРЕКТОР ЗОЛОТО	7 ПОКОЛЕНИЕ 7%	9	5000 3 КОМПЛЕКТА	3 ВЕТКИ ПО 10000
ДИРЕКТОР ПЛАТИНА	8 ПОКОЛЕНИЕ 7%	12	8000 5 КОМПЛЕКТОВ	4 ВЕТКИ ПО 30000

ПРИМЕР РАСЧЁТА ГЛАВНОГО БОНУСА

Для простоты расчёта допустим, что у каждого вашего партнёра в структуре
по 3 активных партнёра

ВЫ - ДИРЕКТОР СЕРЕБРО



У ВАС 6 АКТИВНЫХ ПАРТНЁРОВ
в 1 поколении



ВЫ ПРИОБРЕЛИ 2 КОМПЛЕКТА
и у вас НЛО 2000 баллов



У ВАС 2 ВЕТКИ
с ГО по 5000 баллов

1 ПОКОЛЕНИЕ - **180 БАЛЛОВ**
2 ПОКОЛЕНИЕ - **540 БАЛЛОВ**
3 ПОКОЛЕНИЕ - **1620 БАЛЛОВ**
4 ПОКОЛЕНИЕ - **4860 БАЛЛОВ**
5 ПОКОЛЕНИЕ - **14580 БАЛЛОВ**
6 ПОКОЛЕНИЕ - **43740 БАЛЛОВ**

Главный бонус составит:

$180 * 7\% + 540 * 7\% + 1620 * 7\% + 4860 * 7\% + 14580 * 7\% + 43740 * 7\% = 4586 \text{ баллов}$

что равняется 366880 бонусов.

A man with a beard and short brown hair, wearing a blue suit, light blue shirt, and striped tie, is shown from the chest up. He is holding a large fan of 1000 Russian ruble banknotes in his right hand. The background is a dark blue gradient.

СПОНСОРСКИЙ БОНУС

**НАЧИСЛЯЕТСЯ ЗА УСПЕШНУЮ РАБОТУ
С ЛИЧНО ПРИГЛАШЁННЫМИ
ПАРТНЁРАМИ И КЛИЕНТАМИ**

**ТО ЕСТЬ СПОНСОРСКИЙ БОНУС НАЧИСЛЯЕТСЯ ЗА
ТОВАРОБОРОТ В 1 ПОКОЛЕНИИ
ЗА РАСЧЁТНЫЙ ПЕРИОД**

**СПОНСОРСКИЙ БОНУС СОСТАВЛЯЕТ 15% ОТ БАЛЛОВ
ВСЕХ ПОКУПОК В 1 ПОКОЛЕНИИ!**

**НАЧИСЛЯЕТСЯ НА ПОДАРОЧНЫЙ СЧЁТ ПАРТНЁРА
ИЛИ КЛИЕНТА,
СДЕЛАВШИХ "АКТИВНОСТЬ"**

СТАРТОВЫЙ БОНУС

ДЕЙСТВУЕТ 7 РАСЧЁТНЫХ ПЕРИОДОВ
С МОМЕНТА РЕГИСТРАЦИИ ПАРТНЁРА В КОМПАНИИ

70%	ОТ ГЛАВНОГО БОНУСА 1 ПЕРИОД
60%	ОТ ГЛАВНОГО БОНУСА 2 ПЕРИОД
50%	ОТ ГЛАВНОГО БОНУСА 3 ПЕРИОД
40%	ОТ ГЛАВНОГО БОНУСА 4 ПЕРИОД
30%	ОТ ГЛАВНОГО БОНУСА 5 ПЕРИОД
20%	ОТ ГЛАВНОГО БОНУСА 6 ПЕРИОД
10%	ОТ ГЛАВНОГО БОНУСА 7 ПЕРИОД

Пояснение: днём отсчёта является именно день регистрации,
а не день покупки продукта.

Например, регистрация произошла 29 сентября,
значит, первым периодом начисления стартового бонуса
является период, в который входит 29 сентября.

ТОВАРНЫЙ КЕШБЭК

ТОВАРНЫЙ КЕШБЭК ПОЗВОЛЯЕТ ПОЛУЧАТЬ ПОДАРКИ ЗА ЛИЧНЫЕ ПОКУПКИ И ДОСТИГАЕТ 20% ОТ БАЛЛОВОЙ СТОИМОСТИ ПРОДУКТА. ЭТО ЗНАК УВАЖЕНИЯ КОМПАНИИ ДЛЯ ПОСТОЯННЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ. ТОВАРНЫЙ КЕШБЭК НАЧИСЛЯЕТСЯ НА ПОДАРОЧНЫЙ СЧЁТ ПАРТНЁРАМ И КЛИЕНТАМ ПО ИТОГАМ РАСЧЁТНОГО ПЕРИОДА.

За покупки в свой 1-й период покупок **ТК=0%**

За покупки в свой 2-й период покупок **ТК=5%**

За покупки в свой 3-й период покупок **ТК=8%**

За покупки в свой 4-й период покупок **ТК= 11%**

За покупки в свой 5-й период покупок **ТК=14%**

За покупки в свой 6-й период покупок **ТК= 17%**

За покупки в свой 7-й период покупок **ТК=20%**

За дальнейшие покупки **ТК=20%**

СТАРТОВАЯ ПОКУПКА - ЭТО САМАЯ ПЕРВАЯ ПОКУПКА ПАРТНЁРА ИЛИ КЛИЕНТА.
В ПЕРИОД СТАРТОВОЙ ПОКУПКИ ТОВАРНЫЙ КЕШБЭК НЕ НАЧИСЛЯЕТСЯ.

ЕСЛИ ПОКУПКИ В ПЕРИОД НЕ БЫЛО, ТО И
«СЧЁТЧИК ПЕРИОДОВ ПОКУПКИ» НЕ МЕНЯЕТСЯ.

ПАРФЮМЕРНЫЕ КАНИКУЛЫ

ПАРФЮМЕРНЫЕ КАНИКУЛЫ С КОМПАНИЕЙ
И С КОМАНДОЙ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ
В ИНТЕРЕСНЫХ МЕСТАХ МИРА!

ТУР В ПОДАРОК ОТ КОМПАНИИ ДЛЯ КАЖДОГО ПАРТНЁРА,
КОТОРЫЙ В НАКОПИТЕЛЬНОМ РЕЖИМЕ ПОЛУЧИЛ
ПО ГЛАВНОМУ БОНУСУ **3000 БАЛЛОВ!**

ПОДАРОК ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ОДИН РАЗ
ПРИ СОБЛЮДЕНИИ ПРАВИЛ КЛУБА MARSO.



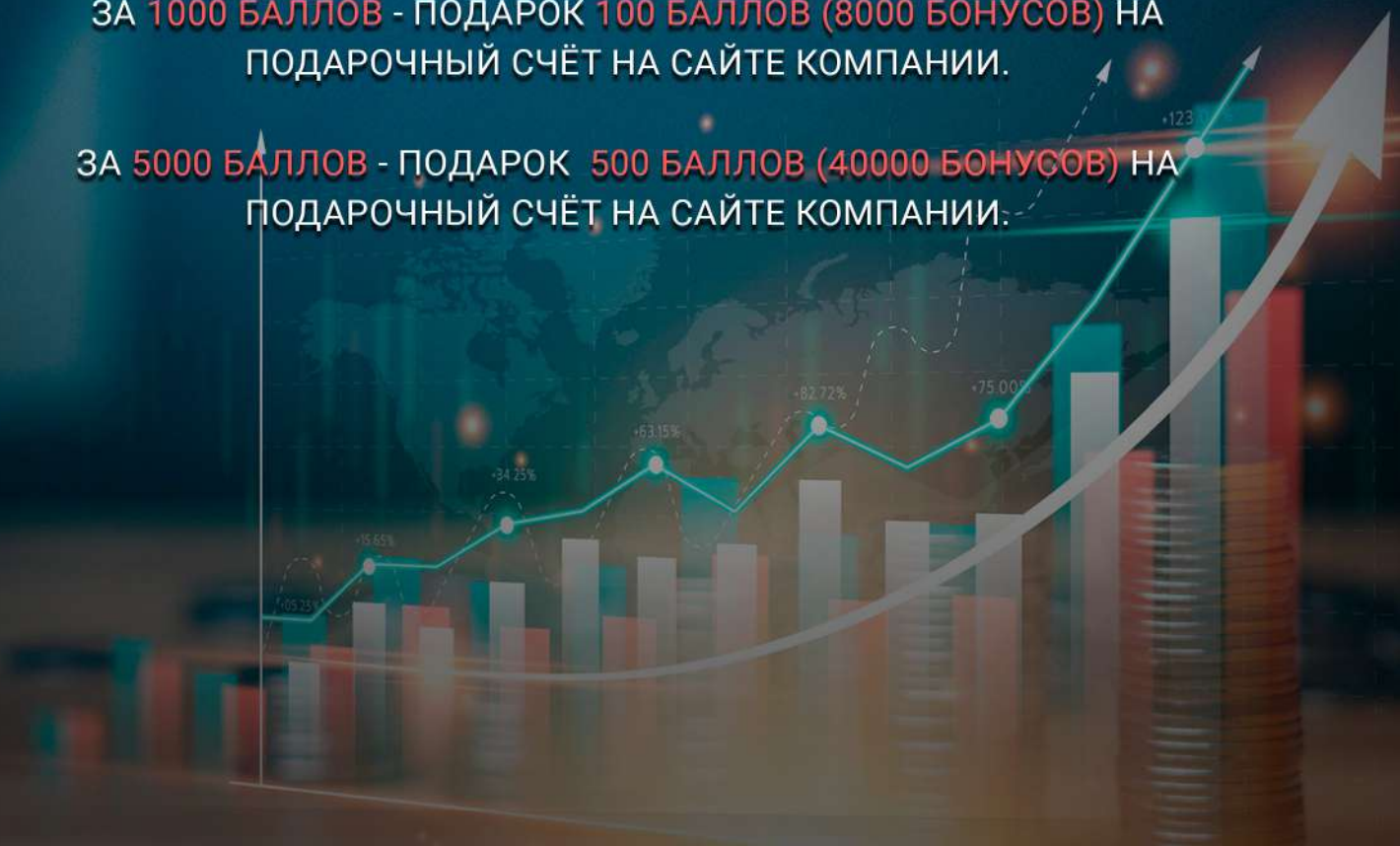
ПОДАРКИ ЗА НАКОПЛЕННЫЙ ЛИЧНЫЙ ОБЪЁМ

ПОДАРКИ ПОКУПАТЕЛЯМ ЗА НАКОПЛЕННУЮ БАЛЛОВУЮ СУММУ
ВСЕХ ПОКУПОК,
СДЕЛАННЫХ В КОМПАНИИ С МОМЕНТА РЕГИСТРАЦИИ.

КОГДА ВАШ НЛО ДОСТИГНЕТ **1000 БАЛЛОВ И 5000 БАЛЛОВ** -
ВЫ ПОЛУЧИТЕ ПОДАРКИ!

ЗА **1000 БАЛЛОВ** - ПОДАРОК **100 БАЛЛОВ (8000 БОНУСОВ)** НА
ПОДАРОЧНЫЙ СЧЁТ НА САЙТЕ КОМПАНИИ.

ЗА **5000 БАЛЛОВ** - ПОДАРОК **500 БАЛЛОВ (40000 БОНУСОВ)** НА
ПОДАРОЧНЫЙ СЧЁТ НА САЙТЕ КОМПАНИИ.



АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОГРАММА

В АВТОПРОГРАММЕ УЧАСТВУЮТ ПАРТНЁРЫ,
КОТОРЫЕ **ТРИ ПЕРИОДА ПОДРЯД** ЗАКРЫВАЛИ
СТАТУС «ДИРЕКТОР».

ПО АВТОПРОГРАММЕ ДИРЕКТОРА ЗА
РАСЧЁТНЫЙ ПЕРИОД ПОЛУЧАЮТ:
ЛИБО 250 БАЛЛОВ НА ОПЛАТУ ЛИЗИНГА ЗА
АВТОМОБИЛЬ
ЛИБО 200 БАЛЛОВ НА ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКИЕ
РАСХОДЫ

ПРИ УСЛОВИИ ЗАКРЫТИЯ ПЕРИОДА С
КОЛИЧЕСТВОМ 700 И БОЛЕЕ БАЛЛОВ ПО
ГЛАВНОМУ БОНУСУ.

**ЕСЛИ ПАРТНЁР НЕ ВЫПОЛНИЛ УСЛОВИЯ, ТО
ЗА ДАННЫЙ РАСЧЁТНЫЙ ПЕРИОД ОПЛАТА НЕ
ПРОИЗВОДИТСЯ.**

ПАРТНЁР ВЫБЫВАЕТ ИЗ АВТОПРОГРАММЫ,
ЕСЛИ НЕ ПОДТВЕРЖДАЕТ СТАТУС
«ДИРЕКТОР».

ДЛЯ ВОЗОБНОВЛЕНИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ
ПРОГРАММЫ НУЖНО СНОВА В ТЕЧЕНИЕ ТРЁХ
ПЕРИОДОВ ПОДРЯД УДЕРЖАТЬ СТАТУС
«ДИРЕКТОР».



ПРОМОУШЕНЫ. АКЦИИ. РОЗЫГРЫШИ.

КОМПАНИЯ ПРОВОДИТ РАЗНЫЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ АКЦИИ, ПРОМОУШЕНЫ И РОЗЫГРЫШИ.

АКЦИИ И ПРОМОУШЕНЫ МОГУТ КАСАТЬСЯ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН, БАЛЛОВ ИЛИ ПРОЦЕНТОВ ПО БОНУСАМ, А ТАКЖЕ ВВОДИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ПРЕМИЙ И ПОДАРКОВ.

РОЗНИЧНЫЙ БОНУС

РОЗНИЧНЫЙ БОНУС ЯВЛЯЕТСЯ ТОРГОВОЙ НАЦЕНКОЙ ПАРТНЁРА КОМПАНИИ, ЕСЛИ ОН ПРОДАЁТ В РОЗНИЦУ КУПЛЕННЫЙ ИМ НА САЙТЕ КОМПАНИИ ТОВАР.

ЭТА НАЦЕНКА СОСТАВЛЯЕТ 40% ОТ ЦЕНЫ НА САЙТЕ.

КОМПАНИЯ ОСТАВЛЯЕТ ЗА СОБОЙ ПРАВО КОРРЕКТИРОВАТЬ И УЛУЧШАТЬ ДАННЫЙ МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН.



ВТОРАЯ ЧАСТЬ МАРКЕТИНГ ПЛАНА

КОМПАНИЯ ВЫПЛАЧИВАЕТ 3% ОТ БАЛЛОВОГО ОБОРОТА ЗА ПЕРИОД И
РАСПРЕДЕЛЯЕТ МЕЖДУ ВСЕМИ ДИРЕКТОРАМИ:

1% - ДЕЛИТСЯ ПОРОВНУ МЕЖДУ ДИРЕКТОРАМИ РАНГА «ПЛАТИНА»

2% - РАСПРЕДЕЛЯЮТСЯ МЕЖДУ ВСЕМИ ДИРЕКТОРАМИ РАНГА
«ЗОЛОТО» И «СЕРЕБРО»

СОГЛАСНО КОЭФФИЦИЕНТАМ, УКАЗАННЫМ В ТАБЛИЦЕ:

КВАЛИФИКАЦИЯ	КОЭФФИЦИЕНТ ВЫПЛАТ
ДИРЕКТОР ЗОЛОТО	3
ДИРЕКТОР СЕРЕБРО	1

БАЛЛОВЫЙ ОБОРОТ КОМПАНИИ В
РАСЧЁТНОМ ПЕРИОДЕ:

1 000 000 БАЛЛОВ

КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ К РАСЧЁТУ:

$1\,000\,000 * 1\% = 10\,000$ БАЛЛОВ

$1\,000\,000 * 2\% = 20\,000$ БАЛЛОВ

КВАЛИФИКАЦИИ ЗАКРЫЛИ:

ДИРЕКТОР ПЛАТИНА - 2 ПАРТНЁРА
ДИРЕКТОР ЗОЛОТО - 5 ПАРТНЁРОВ
ДИРЕКТОР СЕРЕБРО - 1 ПАРТНЁРОВ

СУММА КОЭФФИЦИЕНТОВ ВЫПЛАТ
ДИРЕКТОРОВ ЗОЛОТО И СЕРЕБРО

СОСТАВИТ: $5 * 3 + 18 * 1 = 33$

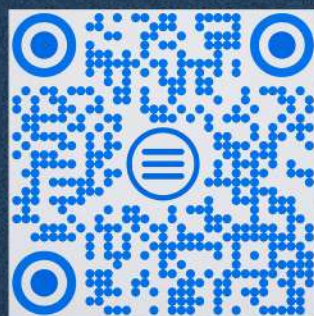
ДИРЕКТОР ПЛАТИНА ПОЛУЧИТ: $10\,000 / 2 * 80 = 400\,000$ БОНУСОВ

ДИРЕКТОР ЗОЛОТО ПОЛУЧИТ: $20\,000 / 33 * 3 * 80 = 145\,455$ БОНУСОВ

ДИРЕКТОР СЕРЕБРО ПОЛУЧИТ: $20\,000 / 33 * 1 * 80 = 48\,485$ БОНУСОВ



ПОСТРОЙ КАРЬЕРУ
СВОЕЙ МЕЧТЫ
В MARSO!



MARSO.SU