

Маркетинг - план КАНО - Условия начисления вознаграждений и карьерного роста

Особенности Маркетинг-плана

1. Отсутствуют обязательные личные и групповые нормы.
2. Отсутствуют обязательные закупки, один раз купленный аппарат дает Вам право участвовать в нашей работе.
3. Маркетинг – план накопительный, без ограничения по глубине.

Дополнительной прибылью может быть Ваша региональная наценка. Ее размер Вы устанавливаете сами. Но будьте разумны, не забывайте, что в век интернета, вся информация доступна всем.

Подробное изложение - преимуществ и особенностей

Чем же отличается компания КАНО и её М-план от других?

1. В большинстве компаний есть личные и групповые нормы. Чтобы человек мог получать дивиденды от деятельности своей организации, он, по правилам компании, должен выполнять личные нормы, например, делать закупки на сумму \$100. Практически во всех американских компаниях человек должен делать закупки на примерно такую сумму, а то и больше. Если для американцев – это достаточно доступно, то для большинства россиян это все еще является проблемой. Когда говорят, что нужно опять покупать товар, то у многих людей опускаются руки, потому что они не могут ежемесячно выполнять это финансовое требование. И многие вынуждены отказаться от идеи, таким образом поправить свои финансовые дела.

Личные нормы, – это первый барьер, который не дает человеку возможность участвовать в бизнесе. Во многих компаниях, кроме, личной нормы, есть еще и групповая норма, т.е. человек должен сделать определенные нормы со своей группой. В противном случае он не получит доход от более дальних уровней своей организации.

Эти требования, в первую очередь, ставят финансовые барьеры, но, кроме того, вызывают еще психологический дискомфорт. Людям не нравится, когда им обещают хорошие заработки, а, вместо этого, начинают зарабатывать на них.

Мне, к примеру, вообще не нравится, когда меня к чему-то принуждают. Именно по этому я работаю там, где этого нет. А нет этого в Кано.

Итак:

- Нет обязательных закупок
 - Удобно работать через интернет, в то время как партнеры могут работать и обычным образом
 - Не надо ничего самому продавать. Просто доводишь до клиентов информацию, а продает фирма
2. Второе преимущество, - это простой накопительный маркетинг план и компенсационный план. В дистрибьюторском наборе – одна страничка посвящена этому плану и показывает, каким образом можно зарабатывать деньги в нашем бизнесе.

Продажа одного прибора Кано дает 500 очков.

Выплата за проданный прибор на первом уровне равна 1300 рублей. Вы получаете 1300 рублей за каждый проданный Вами прибор. Вы начинаете получать эту скидку после того, как купите первый

прибор. Регистрация идет автоматически, но Вы должны, конечно, сообщить свою фамилию, место проживания, номер телефона, и, желательно, email адрес. Уже за первый прибор, проданный по Вашей рекомендации, Вы получите скидку 1300 рублей.

Если прибор продали не Вы, а тот, кто купил под Вами и также зарегистрировался в сети, то Вам также добавляются очки (500). Эти очки у Вас начинают накапливаться, и они обуславливают Ваши переходы с одного уровня на другой. Если тот кому Вы продали прибор постоил сеть дистрибьюторов, то за все продажи в его сети, без ограничений по глубине, Вы получаете 500 очков, двигаясь вперед по карьерной лестнице.

Для перехода на вторую ступень надо иметь 1255 очков, включая очки за прибор, который Вы купили себе. $1200/500 = 2.51$. Т.е. уже после третьего прибора (продав два и плюс свой) Вы перейдете на вторую ступень. Причем, не обязательно, чтобы Вы сами продали эти приборы. Например, один Вы должны будете продать сами, а следующий уже может быть продан человеком под Вами. Все очки суммируются.

При переходе на новую ступеньку Вам добавляется 5 у.е. за каждую прямую продажу. 1 у.е.=32.5 рубля.

$1300/32.50 = 40$ у.е. Т.е. на первом этапе Вы имеете 40 у.е. за прибор. При переходе со ступеньки на ступеньку Вам добавляют по 5 у.е.

Если приборы продают люди под Вами, то берется разница в уровнях и умножается на 5 у.е.

Например, Вы на втором уровне, а кто-то под Вами на первом уровне продал прибор, Вы получите 5у.е. или 162.5 рубля. Но, если Вы на 5-ом уровне, а человек под Вами, который продал прибор на первом, то тогда получите 20у.е. $(5-1) \times 5$ у.е. Или в рублях - 650 рублей. И эти 650 рублей Вы можете получить, не ударив палец об палец. Просто потому, что человек в Вашей структуре работает.

Это можно еще проще объяснить. К примеру, Вы находитесь на 5-ом уровне, и Вы получаете за продажу прибора 1950 рублей. Теперь Ваш дистрибьютор на третьем уровне продал прибор. Ему положено за это:

$1300+162,5+162,5=1625$ рублей

Если бы Вы сами продали прибор, Вам было бы положено 1950 рублей. А так Вы получите разницу $1950-1625= 325$ рублей.

Если бы продал не Ваш дистрибьютор третьего уровня, а кто-то под ним, находящийся на втором уровне, то этот человек получил бы $1300+162,5 = 1462,5$ рубля, а Ваш дистрибьютор третьего уровня получил бы только 162,5 рубля, Вы же, по прежнему, имели бы 325 рублей.

Т.е. за Ваши личные продажи и продажи под Вами, если Вы на 5-ом уровне, фирма выплачивает 1950 рублей, а как эти деньги распределяться, зависит только от того, кто продал. Так, если бы, к примеру, продал Ваш дистрибьютор первого уровня, то он бы получил 1300 рублей, а Вы все остальное – 650 рублей.

Вы можете сказать, не велики деньги. Но не забывайте то, что при продажах через Ваших дистрибьюторов, Вы зарабатываете, ничего не делая. Кроме того, если у Вас много дистрибьюторов, то и, соответственно эти выплаты идут часто. Кроме того, если у Вас много дистрибьюторов, то Вы уже находитесь на достаточно высокой ступени, а, если эти дистрибьюторы активны, т.е. работают, то они быстро поднимают Вас еще выше.

Оптимальный способ ведения этого бизнеса – это иметь под собой несколько активно работающих дистрибьюторов. Причем чем равномерней развивается у них бизнес, тем лучше. Так как Вас поднимают наверх одновременно несколько человек, ни один из них Вас догнать не может, Вы

сохраняете отрыв от них и получаете из сети хорошие деньги. При этом Вы, конечно, можете по-прежнему сами продавать приборы и подписывать людей.

Как видите – все просто, проще не бывает.

Маркетинг - план

Уровень	Скидка в у.е.	Условия повышения ставки вознаграждения (перехода на следующий уровень - Общий Накопленный групповой объём закупок в баллах.
X	85	
		Всего 4 900 000 (вкл. 3 430 000)
IX	80	
		Всего 3 430 000 (вкл. 1 715 000)
VIII	75	
		Всего 1 715 000 (вкл. 857 500)
VII	70	
		Всего 857 500 (вкл. 294 000)
VI	65	
		Всего 294 000 (вкл. 98000)
V	60	
		Всего 98 000 (вкл. 24500)
IV	55	
		Всего 24500 (вкл. 6125)
III	50	
		Всего 6125 (включая 1255)
II	45	
		Всего 1255 (включая 500)
I	40	
		500 – первая покупка Кано-1

В каждой компании сетевого маркетинга вы делаете карьеру в самом лучшем смысле этого слова. Вы только пришли, а уже продвинулись по карьерной лестнице. И то, как вы будете двигаться по этой лестнице, зависит только от ваших усилий, а не от взаимоотношений, которые у вас складываются с руководством. Здесь нет ни руководителей, ни подчиненных. Но есть люди, которые экономически заинтересованы в ваших успехах – это Ваши спонсоры.

Итак, **преимуществом данной компании является простой компенсационный план, настолько простой, что каждый из вас, не имея компьютера, может рассчитать свои дивиденды на листе бумаги.** Это даст Вам стопроцентную уверенность, что Вас никто не обманывает. Если же маркетинг-план сложный, и расчеты могут быть произведены только на компьютере компании, по специальным программам, то могут возникать неприятные ситуации. Например, человек целый месяц работает, потом

получает маленький чек, и у него возникает ощущение, что он много работал, а его обманули. Это всегда – негативный психологический момент. Когда же каждый может на листе бумаги все просто проверить – это большой плюс.

Рассмотрим схему лестницы карьеры:

Сначала каждому надо стать потребителем, т.е. купить один из приборов. Это требование основано на требованиях многоуровневого маркетинга: только удовлетворенный пользователь может быть успешным распространителем. Это обусловлено и этическими, и моральными нормами. Как я могу что-то рекомендовать другим, если я сам этим не пользуюсь или сам недоволен своим приобретением?

Если вы находитесь в Москве, то получаете приборы прямо на фирме, если находитесь в непосредственном контакте с клиентом, либо даете фирме поручение выслать прибор.

В регионах появляются накладные расходы, связанные с транспортировкой, а также с расходами на пересылку денег. Эти накладные расходы вы можете погасить за счет региональной наценки.

Вы можете либо сами заказывать приборы, а потом раздавать своим клиентам. Либо поручать это фирме. В первом случае Вы сами забираете свои комиссионные, так как для Вас приборы стоят меньше, чем для Вашего клиента. А во втором случае Вы получаете свои комиссионные от фирмы через банк. Для уменьшения транспортных расходов, можно находить несколько человек, желающих приобрести прибор, и заказывать сразу небольшую партию аппаратов. То, что Вы на этом выиграете на пересылке, Вы можете либо взять себе, либо предоставить скидку клиентам.

Вы начинаете получать **два типа доходов**. Первый вы получаете за личные продажи, а второй – за продажи, сделанные вашими дистрибьюторами, т.е. теми людьми, которых вы привлекли.