



# МАРКЕТИНГ ПЛАН 2.0

Действует с периода Февраль 2019

## НАЧАЛО БИЗНЕСА

Чтобы стать партнёром *Greenway*, необходимо зарегистрироваться на сайте *mygreenway.com* и активировать партнёрское соглашение.

## АКТИВАЦИЯ ПАРТНЁРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ

Партнёрское соглашение считается активированным при покупке продукции на 50 единиц объёма (ед.) за отчётный период (календарный месяц). Соглашение, не активированное в течение двух периодов после периода регистрации, автоматически аннулируется.

## ЕДИНАЯ ЦЕНА ДЛЯ ПАРТНЁРОВ И КЛИЕНТОВ

Партнёры и клиенты приобретают продукцию по единому прайсу, установленному компанией для данной территории и отражаемому на сайте *Greenway*.

## АКТИВНОСТЬ

Обязательным условием для получения всех видов вознаграждений и выполнения квалификаций является личный товарооборот 50 ед. за отчётный период. Партнёр, выполнивший это условие, считается активным.

## ЛИЧНЫЙ БОНУС

Поощряет партнёров, выполняющих личные объёмы более 50 ед. Составляет 40% с личного объёма, превышающего 50 ед. за отчётный период.

ЛИЧНЫЙ ОБЪЁМ	ЛИЧНЫЙ БОНУС
0-50 ед.	0%
> 50 ед.	40% с личного объёма, превышающего 50 ед.

## ПОДАРОЧНЫЙ БОНУС

Дополнительное поощрение для партнёров, делающих личные объёмы 100 и более единиц объёма, а также выполнивших не менее 250 ед. личного объёма суммарно за текущий и девять предыдущих периодов. Начисляется на подарочный счёт.

ЛИЧНЫЙ ОБЪЁМ	ПОДАРОЧНЫЙ БОНУС В % ОТ ЕД.
100–199 ед. за период или 250 ед. накоплением за последние 10 периодов, включая текущий	10%
200–499 ед. за период	20%
500 ед. и более за период	40%

## БОНУС НАСТАВНИКА

Начисляется с объёмов всех партнёров первого поколения и поощряет развитие и поддержание активной партнёрской группы.

ОБЪЁМ ПАРТНЁРА ПЕРВОГО ПОКОЛЕНИЯ	БОНУС НАСТАВНИКА
0–50 ед.	40%
50 ед. и более	20 у.е.

Расчёт **Бонуса наставника** производится с учётом компрессии по партнёрам, не выполнившим активность.

## ГРУППОВОЙ БОНУС

Начисляется с личного товарооборота и товарооборота личной группы, в соответствии с текущей квалификацией. В личную группу входят все партнёры структуры кроме партнёров в квалификации **L** и выше, а также их групп.

	<b>S1</b> ЛГО 750 ед.	<b>S2</b> ЛГО 1500 ед.	<b>S3</b> ЛГО 2500 ед.	<b>L</b> ЛГО 4000 ед.
С личного объёма	6%	12%	18%	24%
С ЛГО партнёра первого поколения без квалификации*	6%	12%	18%	24%
С ЛГО ближайших активных партнёров в квалификации <b>S1</b>		6%	12%	18%
С ЛГО ближайших активных партнёров в квалификации <b>S2</b>			6%	12%
С ЛГО ближайших активных партнёров в квалификации <b>S3</b>				6%

\* за исключением ЛГО партнёров их групп в квалификации **S1** и выше, в случае неактивности партнёра первого поколения.

Квалификации **S1, S2, S3, L** зависят от лично-группового объема (ЛГО), который определяется как сумма личного объема и объема личной группы:

- **Наставник первой ступени (S1)** — 750 ед. ЛГО
- **Наставник второй ступени (S2)** — 1500 ед. ЛГО
- **Наставник третьей ступени (S3)** — 2500 ед. ЛГО
- **Лидер (L)** — 4000 ед. ЛГО

Партнёры в квалификации **S1** получают:

- **6%** с личного объема;
- **6%** с ЛГО партнёров первого поколения, не имеющих квалификации, за исключением ЛГО партнёров их групп в квалификации **S1\***.

Партнёры в квалификации **S2** получают:

- **12%** с личного объема;
- **12%** с ЛГО партнёров первого поколения, не имеющих квалификации, за исключением ЛГО партнёров их групп в квалификации **S1** и выше\*;
- **6%** с ЛГО ближайших активных партнёров в квалификации **S1**.

Партнёры в квалификации **S3** получают:

- **18%** с личного объема;
- **18%** с ЛГО партнёров первого поколения, не имеющих квалификации, за исключением ЛГО партнёров их групп в квалификации **S1** и выше\*;
- **12%** с ЛГО ближайших активных партнёров в квалификации **S1**;
- **6%** с ЛГО ближайших активных партнёров в квалификации **S2**.

Партнёры в квалификации **L** и выше получают:

- **24%** с личного объема;
- **24%** с ЛГО партнёров первого поколения, не имеющих квалификации, за исключением ЛГО партнёров их групп в квалификации **S1** и выше\*;
- **18%** с ЛГО ближайших активных партнёров в квалификации **S1**;
- **12%** с ЛГО ближайших активных партнёров в квалификации **S2**;
- **6%** с ЛГО ближайших активных партнёров в квалификации **S3**.

*ЛГО (лично-групповой объем, или объем личной группы) определяется как сумма личного объема и объема товарооборота партнёров всей группы, за исключением объема партнёров в квалификации **L** и выше, а также объемов их групп.*

*\* при неактивности партнёра первого поколения.*

## ЛИДЕРСКИЙ БОНУС

Начисляется партнёрам в Лидерской и Мастерской квалификации, начиная с квалификации **L1**. Рассчитывается в процентах от лично-групповых объёмов партнёров в квалификации **Лидер** и выше на глубину от двух до девяти лидерских поколений, в зависимости от квалификации.

	L1	L2	L3	M	M1	M2	M3	GM и выше
1 поколение L	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
2 поколение L	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
3 поколение L		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
4 поколение L			5%	5%	5%	5%	5%	5%
5 поколение L				3%	3%	3%	3%	3%
6 поколение L					3%	3%	3%	3%
7 поколение L						2%	2%	2%
8 поколение L							2%	2%
9 поколение L								1%

Квалификации **L1, L2, L3, M** определяются количеством квалифицированных Лидерских ветвей (ветви, в которых есть хотя бы один партнёр в квалификации **L** или выше).

- **Лидер первой ступени (L1)** — партнёр, у которого есть **одна** Лидерская ветвь и его ЛГО составляет не менее **2000 ед.**
- **Лидер второй ступени (L2)** — партнёр, у которого есть **две** Лидерские ветви и его ЛГО составляет не менее **1500 ед.**
- **Лидер третьей ступени (L3)** — партнёр, у которого есть **три** Лидерские ветви и его ЛГО составляет не менее **1000 ед.**
- **Мастер (M)** — партнёр, у которого есть **четыре** Лидерские ветви и его ЛГО составляет не менее **1000 ед.**

Квалификации **M1, M2, M3**, определяются количеством квалифицированных ветвей **L3** (ветви, в которых есть хотя бы один партнёр в квалификации **L3** или выше), квалификация **GM** — количеством квалифицированных Мастерских ветвей. Кроме того, необходимо выполнять определённый групповой объём всей структуры (СГО).

- **Мастер первой ступени (M1)** — это квалифицированный **Мастер**, у которого есть одна ветвь **L3** и его СГО составляет не менее **30 000 ед.**
- **Мастер второй ступени (M2)** — это квалифицированный **Мастер**, у которого есть две ветви **L3** и его СГО составляет не менее **60 000 ед.**
- **Мастер третьей ступени (M3)** — это квалифицированный **Мастер**, у которого есть три ветви **L3** и его СГО составляет не менее **100 000 ед.**
- **Гранд Мастер (GM)** — это квалифицированный **Мастер**, у которого есть три Мастерские ветви и его СГО составляет не менее **150 000 ед.**

*ЛГО — групповой объём, включая личный, без объёмов партнеров в квалификации **Лидер** или выше, а также объёмов их групп.*

*СГО — групповой объём всей структуры, включая объёмы всех партнеров в квалификации и выше, а также личный объём.*

Расчёт **Лидерского бонуса** производится с учётом компрессии по партнёрам, не имеющим квалификацию **L** или выше в расчётный период.

## ГРАНД МАСТЕР ПУЛ

Составляет шесть процентов от суммарного товарооборота компании, которые распределяются между партнёрами в квалификации **GM1** и выше, пропорционально количеству квалифицированных Мастерских ветвей. Мастерской считается ветвь, в которой есть хотя бы один партнёр в квалификации **M** или выше.

**1% от суммарного объёма компании** распределяется среди всех партнёров в квалификации **GM1** и выше пропорционально количеству квалифицированных Мастерских ветвей.

**1% от суммарного объёма компании** распределяется среди всех партнёров в квалификации **GM2** и выше пропорционально количеству квалифицированных Мастерских ветвей.

**1% от суммарного объёма компании** распределяется среди всех партнёров в квалификации **GM3** и выше пропорционально количеству квалифицированных Мастерских ветвей.

**1% от суммарного объёма компании** распределяется среди всех партнёров в квалификации **GM5** пропорционально количеству квалифицированных Мастерских ветвей.

**1% от суммарного объёма компании** распределяется среди всех партнёров в квалификации **GM7** пропорционально количеству квалифицированных Мастерских ветвей.

**1% от суммарного объёма компании** распределяется среди всех партнёров в квалификации **GM10** пропорционально количеству квалифицированных Мастерских ветвей.



Квалификации **GM1-GM10** определяются количеством квалифицированных ветвей **GM** и **M2**, а также групповым объемом всей структуры (СГО).

- **Гранд мастер один бриллиант (GM1)** — это партнёр в квалификации **GM**, у которого есть одна ветвь с **GM**, ещё одна ветвь с **M2** и его СГО составляет не менее **300 000 ед.**
- **Гранд мастер два бриллианта (GM2)** — это партнёр в квалификации **GM**, у которого есть две ветви с **GM** и его СГО составляет не менее **500 000 ед.**
- **Гранд мастер три бриллианта (GM3)** — это партнёр в квалификации **GM**, у которого есть три ветви с **GM** и его СГО составляет не менее **1 000 000 ед.**
- **Гранд мастер пять бриллиантов (GM5)** — это партнёр в квалификации **GM**, у которого есть пять ветвей с **GM** и его СГО составляет не менее **2 000 000 ед.**
- **Гранд мастер семь бриллиантов (GM7)** — это партнёр в квалификации **GM**, у которого есть семь ветвей с **GM** и его СГО составляет не менее **3 000 000 ед.**
- **Гранд мастер десять бриллиантов (GM10)** — это партнёр в квалификации **GM**, у которого есть десять ветвей с **GM** и его СГО составляет не менее **5 000 000 ед.**

*СГО — групповой объём всей структуры, включая объёмы всех партнёров в квалификации **L** и выше, а также личный объём.*

## ТРЕВЕЛ БОНУС

Начисляется партнёрам в квалификации **L** и выше, выполняющим специальные требования по лично-групповому товарообороту (ЛГО) не менее двух последовательных расчётных периодов, с начислением за каждый из периодов выполнения условий.

	L	L1	L2	L3	M и выше
<b>ЛГО</b>	6000 ед.	4000 ед.	4000 ед.	4000 ед.	4000 ед.
<b>ТРЕВЕЛ БОНУС</b>	200 у.е.	200 у.е.	250 у.е.	300 у.е.	300 у.е.

Если в предыдущем периоде условия не выполнялись, то за текущий период **Тревел бонус** может быть начислен только при выполнении условий в следующем периоде.

Начисления производятся на специальный счёт, средства с которого могут быть использованы на оплату корпоративных путешествий.

## АВТОБОНУС

Компания вручает статусный автомобиль марки Mercedes-Benz партнёрам, стабильно выполняющим квалификацию **Мастер** и выше.

АВТОМОБИЛЬ	КВАЛИФИКАЦИЯ
Mercedes-Benz <b>C 180</b> «Особая серия»	Квалификация <b>M</b> и выше
Mercedes-Benz <b>E 200</b> Business	Квалификация <b>M2</b> и выше
Mercedes-Benz <b>GLE 300</b> 4MATIC «Особая серия»	Квалификация <b>GM</b> и выше
Mercedes-Benz <b>GLS 400</b> 4MATIC «Особая серия»	Квалификация <b>GM2</b> и выше
Mercedes-Benz <b>S 400</b> L или <b>G 350</b> d	Квалификация <b>GM3</b> и выше

Квалификация на **Автобонус** — три последовательных периода\*. Полная оплата автомобиля от компании при условии подтверждения требуемой квалификации в течении трёх лет. Обязательно наличие ИП все периоды квалификации на **Автобонус**.

*\* Условия для партнёров РФ. Условия по квалификации и/или срокам её поддержания для партнёров других стран могут отличаться и устанавливаются в зависимости от ценовой политики компании Mercedes-Benz.*

**Автобонус** действует в официально открытых странах.

## ПОРЯДОК РАСЧЁТОВ И НАЧИСЛЕНИЙ

Расчёт вознаграждений производится в процентах от величины товарооборота, исчисляемого в единицах объёма. Начисление вознаграждений производится в условных единицах (у.е.). Внутренний курс у.е. составляет 35 рублей для РФ, 210 тенге для Казахстана, 42 сома для Киргизии.

Предварительный расчёт Личного бонуса, Подарочного бонуса и Бонуса наставника без компрессии производится еженедельно, каждую среду, с выставлением кредитов на соответствующие внутренние счета.

Окончательный расчёт всех вознаграждений производится в следующий рабочий день после закрытия периода.

Начисление вознаграждений на внутренние счета производится во второй рабочий день после закрытия периода.

## СОХРАНЕНИЕ ПАРТНЁРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ

Партнёрское соглашение считается действующим при выполнении активности (50 ед.) не реже одного раза за шесть отчетных периодов. В случае невыполнения активности в течение шести последовательных периодов, партнёрское соглашение аннулируется. При этом статус регистрации меняется на клиентский, а партнёрская группа поднимается к вышестоящему наставнику.

## КАРЬЕРНАЯ ЛЕСТНИЦА

ЗВАНИЕ		КОЛИЧЕСТВО КВАЛИФИКАЦИОННЫХ ПЕРИОДОВ ДЛЯ ПРИСВОЕНИЯ ЗВАНИЯ
<b>S1</b>	Наставник первой ступени	1 период
<b>S2</b>	Наставник второй ступени	1 период
<b>S3</b>	Наставник третьей ступени	1 период
<b>ЛИДЕРЫ</b>		
<b>L</b>	Лидер	2 периода
<b>L1</b>	Лидер первой ступени	2 периода
<b>L2</b>	Лидер второй ступени	2 периода
<b>L3</b>	Лидер третьей ступени	2 периода
<b>МАСТЕРА</b>		
<b>M</b>	Мастер	3 периода
<b>M1</b>	Мастер первой ступени	3 периода
<b>M2</b>	Мастер второй ступени	3 периода
<b>M3</b>	Мастер третьей ступени	3 периода
<b>ГРАНД МАСТЕРА</b>		
<b>GM</b>	Гранд мастер	3 периода
<b>GM1</b>	Гранд мастер один бриллиант	3 периода
<b>GM2</b>	Гранд мастер два бриллианта	3 периода
<b>GM3</b>	Гранд мастер три бриллианта	3 периода
<b>GM5</b>	Гранд мастер пять бриллиантов	3 периода
<b>GM7</b>	Гранд мастер семь бриллиантов	3 периода
<b>GM10</b>	Гранд мастер десять бриллиантов	3 периода

