

PROGRAM VIP – EXTRA PROFIT DLA SPRZEDAWCÓW

Nowy program motywacyjny dla najlepszych Sprzedawców.

Wszyscy Konsultanci, którzy zakwalifikują się do programu w danym miesiącu, nabędą prawo do udziału w dodatkowej prowizji w wysokości 1 % obrotu (w punktach) całej Firmy Safira. Prowizja ta podzielona zostanie pomiędzy wszystkich Konsultantów zakwalifikowanych do Programu w takim stosunku, w jakim dzielą się ich punkty umowne.

Warunkiem zakwalifikowania się do Programu jest dokonanie w danym miesiącu obrotu osobistego w wysokości co najmniej 500 punktów.

Wszyscy Konsultanci, którzy spełnią powyższy wymóg, otrzymają punkty umowne w wysokości określonej w następujący sposób:

- za obrót osobisty od 500 do 999,99 punktów – 1 punkt umowny,
- za obrót osobisty od 1000 do 1499,99 punktów – 3 punkty umowne,
- za obrót osobisty 1500 punktów i powyżej – 6 punktów umownych.

Program realizowany w cyklach miesięcznych począwszy od 1 kwietnia 2007 roku.



SAFIRA sp. z o.o., ul. Przemysłowa 12, 30-701 Kraków
tel. 012 259 72 30, fax. 012 259 72 31, safira@safira.pl

PLAN
MARKETINGOWY
KLUBU 

PLAN MARKETINGOWY KLUBU SAFIRA



1. Wszystkie produkty z wyjątkiem pakietów startowych oraz pomocniczych materiałów marketingowych posiadają przypisaną wartość w punktach w stosunku 1 zł netto = 1 punkt.
2. Obrót Osobisty za dany miesiąc – wartość zakupów dokonanych w ciągu miesiąca obrachunkowego przez danego Konsultanta wyrażona w punktach.
3. Obrót Grupowy Konsultanta za dany miesiąc – wartość zakupów Grupy Sponsorskiej Konsultanta dokonanych w ciągu miesiąca obrachunkowego wyrażona w punktach.
4. Poziom Efektywności – wyrażona procentowo wielkość prowizji dla całej Grupy Sponsorskiej Konsultanta. Wielkość ta zależy od Obrotu Grupowego Konsultanta w sposób określony w pkt.5.
5. Progi wyznaczające poszczególne poziomy efektywności:

OBRÓT GRUPOWY	POZIOM EFEKTYWNOŚCI
300 punktów	3 %
1 000 punktów	6 %
3 000 punktów	9 %
6 000 punktów	12 %
10 000 punktów	15 %
15 000 punktów	18 %
21 000 punktów	21 %

6. Prowizja dla danego Konsultanta jest określona jako prowizja dla całej jego Grupy Sponsorskiej pomniejszona o wszystkie prowizje należne Konsultantom w jego Grupie Sponsorskiej.
 - 6 a. Warunkiem naliczenia prowizji za dany miesiąc obrachunkowy jest dokonanie obrotu osobistego w tym miesiącu, w wysokości co najmniej 40 punktów.
7. Konsultant prowadzący działalność gospodarczą wystawi Firmie Safira rachunek lub fakturę VAT na podstawie informacji udostępnionej przez Firmę Safira po zakończeniu rozliczenia. Faktura lub rachunek zostanie wystawiona nie później niż do 7-ego dnia następnego miesiąca. Firma Safira dokona przelewu należnej prowizji na rachunek wskazany przez Konsultanta w terminie do 14 dni od wystawienia faktury lub rachunku.
8. Konsultant, który nie prowadzi działalności gospodarczej, będzie mógł wykorzystać należną mu prowizję wyłącznie w postaci rabatu udzielanego mu podczas zakupów od Firmy Safira, w kwocie nie większej niż 40 % kwoty netto faktury zakupu.

PROGRAM SAFIRA VIP



1. Konsultant, który w swojej Grupie Sponsorskiej ma Konsultanta na poziomie efektywności 21 %, a reszta jego Obrotu Grupowego poza grupą tego Konsultanta wynosi co najmniej 21 000 punktów, kwalifikuje się do Programu Safira VIP.

2. W Programie Safira VIP Konsultanci nabywają prawo do dodatkowych prowizji dostępnych na trzech poziomach. Prowizje te określone są jako procent obrotu (w punktach) całej firmy Safira w danym miesiącu i kształtują się w sposób następujący:

Poziom Safira VIP Srebrny	4 %
Poziom Safira VIP Złoty	2 %
Poziom Safira VIP Diamentowy	1 %

Prowizje na każdym poziomie Programu Safira VIP są przeznaczone do podziału pomiędzy wszystkich Konsultantów, którzy zakwalifikowali się na ten poziom w danym miesiącu.

3. Warunki kwalifikacji na poszczególne poziomy:

- **Poziom VIP Srebrny** – Konsultant musi mieć w swojej Grupie Sponsorskiej Konsultanta na poziomie 21 %, a reszta jego Obrotu Grupowego poza grupą tego Konsultanta musi wynosić co najmniej 21 000 punktów,
- **Poziom VIP Złoty** – Konsultant musi mieć co najmniej 3 Grupy na poziomie 21 % w różnych liniach sponsorskich oraz żadna z tych grup nie może stanowić części pozostałych,
- **Poziom VIP Diamentowy** – Konsultant musi mieć co najmniej 5 Grup na poziomie 21% w różnych liniach sponsorskich oraz żadna z tych grup nie może stanowić części pozostałych.

4. Podstawą do obliczenia prowizji na każdym poziomie Programu Safira VIP są punkty umowne. Punkty umowne obliczane są w sposób następujący:

- 4.1. Jeżeli Konsultant zakwalifikowany do Programu VIP nie ma w swojej Grupie Sponsorskiej żadnego Konsultanta w Programie VIP to jego punkty umowne są określane jako cały jego Obrót Grupowy.
- 4.2. Jeżeli Konsultant zakwalifikowany do Programu VIP ma w swojej Grupie Sponsorskiej Konsultanta zakwalifikowanego również do Programu VIP to wtedy do jego punktów umownych wliczany jest ekwiwalent punktowy w wysokości:
 - za Grupę Sponsorską Konsultanta na poziomie VIP Srebrny – 42 000 punktów,
 - za Grupę Sponsorską Konsultanta na poziomie VIP Złoty – 63 000 punktów,
 - za Grupę Sponsorską Konsultanta na poziomie VIP Diamentowy – 105 000 punktów.

Jeżeli w Grupie Sponsorskiej Konsultanta jest więcej niż jeden Konsultant w Programie VIP w jednej linii sponsorskiej, to wtedy ekwiwalent punktowy przyznawany jest tylko za Konsultanta najbliższego w tej linii.

Jeżeli w Grupie Sponsorskiej Konsultanta jest więcej niż jeden Konsultant w Programie VIP w różnych liniach sponsorskich, to wtedy ekwiwalent punktowy przyznawany jest za każdego takiego Konsultanta.

Oprócz ekwiwalentu określonego powyżej, do punktów umownych takiego Konsultanta wlicza się również tą część jego Obrotu Grupowego, która jest wygenerowana poza grupami w Programie VIP.

5. Prowizje na każdym poziomie Programu Safira VIP są dzielone pomiędzy wszystkich Konsultantów zakwalifikowanych na tym poziomie w takim stosunku, w jakim dzielą się ich punkty umowne.