

Как зарабатывать деньги вместе с БЕЛЫМ КОТОМ?

Для того, чтобы начать зарабатывать вместе с БЕЛЫМ КОТОМ, надо заполнить регистрационную форму и зарегистрироваться у сотрудника компании. Возьмите с собой паспорт и одну маленькую фотографию для пропуска. Далее необходимо купить товара **не менее, чем на 20 у.е.** Если Вы не планируете сегодня покупать, то и регистрироваться не стоит: Вы сможете зарегистрироваться позднее, мы всегда ждем Вас и рады Вам.

При регистрации Вы бесплатно получаете маркетинг план и прайс лист. Рекомендуем приобрести полный пакет рекламно-информационных материалов.

Как правило, в компанию Вас приводит уже действующий дистрибьютор. Он чаще всего и становится Вашим **спонсором**, он будет Вам помогать освоить тонкости профессии продавца прямых продаж, разъяснит особенности маркетинг плана и свойства различных товаров. Сотрудничайте со своим спонсором, перенимайте его опыт.

ВНИМАНИЕ! СЕРЬЕЗНО ОТНЕСИТЕСЬ К ВЫБОРУ СПОНСОРА. ВЫ МОЖЕТЕ САМОСТОЯТЕЛЬНО РЕШИТЬ, ПОД КОГО ВАМ ПОДПИСАТЬСЯ. В ДАЛЬНЕЙШЕМ СМЕНА СПОНСОРА - ТЕХНИЧЕСКИ СЛОЖНЫЙ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИ БОЛЕЗНЕННЫЙ ПРОЦЕСС.

После регистрации и первой покупки Вы стали нашим **дистрибьютором (распространителем)**. В дальнейшем Вы приобретаете товары с постоянно возрастающей скидкой. Купив товары со скидкой, Вы можете продать их по розничной цене согласно прайс листу для розничных покупателей, который Вы получите в компании. Компьютер ведет учет Ваших закупок.

Став дистрибьютором, Вы имеете право привлекать в состав дистрибьюторов Ваших знакомых и строить сеть. Вы будете получать отчисления от закупок тех, кого вы привлекли.

Как это происходит?

Компьютер учитывает все закупки Вас и Вашей сети. Общий объем Ваших закупок и закупок Вашей сети называется **кумулятивным объемом (КО)**.

ВНИМАНИЕ!!! КУМУЛЯТИВНЫЙ ОБЪЕМ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ ТОЛЬКО В МОМЕНТ ОПЛАТЫ В КАССЕ, А НЕ В МОМЕНТ ВЫПИСКИ НАКЛАДНОЙ.

От размера кумулятивного объема зависит скидка, которую получает дистрибьютор при покупке очередного товара. Нижеследующая таблица показывает зависимость скидки от кумулятивного объема.

Таблица процентных скидок

Кумулятивный объем КО (в розничных ценах)	Процент скидки от розничной цены	Ежемесячные обязательные личные закупки
От 20 у.е. до 100 у.е.	15%	0
От 100 у.е. до 800 у.е.	25%	0
От 800 у.е. до 1600 у.е.	30%	0
От 1600 у.е. до 3600 у.е.	35%	0
От 3600 у.е. до 6000 у.е.	37%	0
От 6000 у.е. до 12000 у.е.	39%	0
От 12000 у.е. до 35000 у.е.	41%	На 50 у.е. в розничных ценах
От 35000 у.е. и выше	43%	На 100 у.е. в розничных ценах

Таким образом, приобретая товар со скидкой и продавая его по розничной цене, Вы зарабатываете определенные суммы денег. Эти суммы тем больше, чем больше Ваш кумулятивный объем, т.е. чем больше товара Вы приобрели за все время сотрудничества с компанией.

ВНИМАНИЕ! ЗАПРЕЩАЕТСЯ ПРОДАЖА НИЖЕ РОЗНИЧНОЙ ЦЕНЫ, УКАЗАННОЙ В ПРАЙС ЛИСТЕ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ, В МЕСТАХ ОРГАНИЗОВАННОЙ ТОРГОВЛИ (ВЫСТАВКИ, КИОСКИ И Т.П.), А ТАКЖЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОБЪЯВЛЕНИЙ В СМИ.

Если Вы привлекли нового дистрибьютора и он совершил покупку, компьютер вычислит разницу между Вашей скидкой и его скидкой и зачислит эту разницу на Ваш личный компьютерный счет. Разница в скидках между Вами и привлеченными Вами дистрибьюторами по всем закупкам привлеченных Вами дистрибьюторов на протяжении месяца накапливается (аккумулируется) и в конце месяца Вам выплачивается *возврат аккумулярованной скидки*.

Пример №1.

Маша имеет КО 1800 у.е., что дает ей скидку 35%. Она привлекла Клаву, которая сделала свою первую покупку в 20 у. е. Клаве скидка не полагается, т.е. ее скидка равна 0. На Машин компьютерный счет поступило отчисление от покупки Клавы: $35\% - 0\% = 35\%$. $20 \text{ у.е.} \times 35\% = 7 \text{ у.е.}$

Пример №2.

Клава продолжает активно работать, а Маша ленится. Теперь у Маши 3500 у.е., а у Клавы 3000 у.е. В результате у обеих образовалась скидка в 35%. Клава купила на 100 у.е. Маша не получит отчисления от Клавиной покупки, т.к. у обеих скидка 35% и разницы в скидках нет. Однако в результате покупки Клавы у Маши возрос КО до 3600 у.е., что даст ей скидку в 37 у.е. Значит, при следующей покупке Клавы между ними вновь будет разница, и Маша получит отчисление от следующей Клавиной покупки.

ВНИМАНИЕ! ВСЯ СТАТИСТИКА ВЕДЕТСЯ В РОЗНИЧНЫХ ЦЕНАХ.

Отчисления производятся не только непосредственно от нижестоящих дистрибьюторов, которых привели в компанию лично Вы, но и от тех, которых привели привлеченные Вами дистрибьюторы. Вы получаете отчисления со всей глубины сети. Для простоты расчетов, получаемых вами вознаграждений, все объемы сети приводятся к дистрибьюторам первого уровня (спонсором которых непосредственно являетесь вы). Начисления с любого дистрибьютора первого уровня вычисляются как сумма Кумулятивного объема за период, умноженную на разницу между скидками (СК_сп-СК_дис).

Начисления = КО_пр x (СК_сп-СК_дис) /100%, где

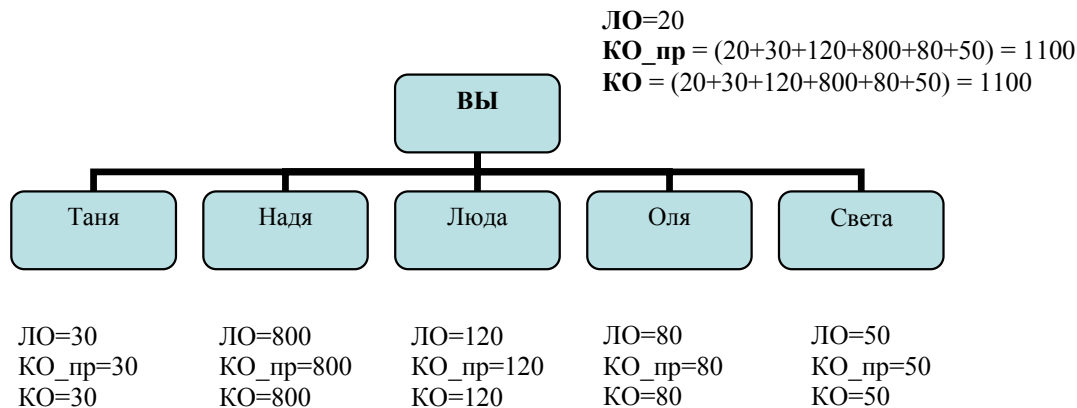
КО_пр - Кумулятивный объем накопленный дистрибьютором за период (включает в себя личные закупки дистрибьютера за период и закупки всей его сети)

СК_сп - Ваша скидка (т.к. Вы являетесь спонсором своих дистрибьюторов)

СК_дис - Скидка вашего дистрибьютера первого уровня.

Рассмотрим пример, в котором показывается расчет начислений с дистрибьюторов вашей сети.

Предположим что вы зарегистрировались в компании, сделали закупку на 20у.е. и после этого привели пятерых новых дистрибьюторов (Таня, Люда, Надя, Оля, Света) которые тоже сделали личные закупки (ЛО): Таня на 30 у.е., Люда на 120 у.е., Надя на 800у.е., Оля на 80у.е., Света на 50у.е.



Зная ваш текущий КО = 1100, находим в таблице скидок вашу текущую спонсорскую скидку (СК_сп), она равна 30%. Далее находим начисления каждого дистрибьютора по формуле

Начисления = КО_пр х (СК_сп-СК_дис) /100% , где

КО_пр - Кумулятивный объем накопленный дистрибьютором за период (включает в себя личные закупки дистрибьютора за период и закупки всей его сети) **СК_сп** - Ваша скидка (т.к. Вы являетесь спонсором своих дистрибьюторов) - Скидка вашего дистрибьютора первого уровня.

НАЧИСЛЕНИЯ С ДИСТР. Таня КО_пр = 30 КО = 30
 У ДИСТР. ИЗМЕНЕНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СКИДКИ (СК_дис)
 ОБЪЕМ (КО_пр) = 30 ОПЛАЧИВАЕТСЯ ПО ЧАСТЯМ [\(СМ. ТАБЛИЦУ СКИДОК\)](#)
 $(КО_пр) * (СК_сп - СК_дис) / 100\% = 20 * (30\% - 0\%) / 100\% = 6 \text{ у.е.}$
 $(КО_пр) * (СК_сп - СК_дис) / 100\% = 10 * (30\% - 15\%) / 100\% = 1,5 \text{ у.е.}$

НАЧИСЛЕНИЯ С ДИСТР. Люда КО_пр = 120 КО = 120
 У ДИСТР. ИЗМЕНЕНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СКИДКИ (СК_дис)
 ОБЪЕМ (КО_пр) = 120 ОПЛАЧИВАЕТСЯ ПО ЧАСТЯМ [\(СМ. ТАБЛИЦУ СКИДОК\)](#)
 $(КО_пр) * (СК_сп - СК_дис) / 100\% = 20 * (30\% - 0\%) / 100\% = 6 \text{ у.е.}$
 $(КО_пр) * (СК_сп - СК_дис) / 100\% = 80 * (30\% - 15\%) / 100\% = 12 \text{ у.е.}$
 $(КО_пр) * (СК_сп - СК_дис) / 100\% = 20 * (30\% - 25\%) / 100\% = 1 \text{ у.е.}$

НАЧИСЛЕНИЯ С ДИСТР. Надя КО_пр = 800 КО = 800
 У ДИСТР. ИЗМЕНЕНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СКИДКИ (СК_дис)
 ОБЪЕМ (КО_пр) = 800 ОПЛАЧИВАЕТСЯ ПО ЧАСТЯМ [\(СМ. ТАБЛИЦУ СКИДОК\)](#)

$$(КО_{np}) * (СК_{сн} - СК^{дис}) / 100\% = 20 * (30\% - 0\%) / 100\% = 6 \text{ у.е.}$$

$$(КО_{np}) * (СК_{сн} - СК_{дис}) / 100\% = 80 * (30\% - 15\%) / 100\% = 12 \text{ у.е.}$$

$$(КО_{np}) * (СК_{сн} - СК_{дис}) / 100\% = 700 * (30\% - 25\%) / 100\% = 35 \text{ у.е.}$$

НАЧИСЛЕНИЯ С ДИСТР. Оля $КО_{np} = 80$ $КО = 80$

УДИСТР. ИЗМЕНЕНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СКИДКИ ($СК_{дис}$)

ОБЪЕМ ($КО_{np}$) = 80 ОПЛАЧИВАЕТСЯ ПО ЧАСТЯМ (СМ. ТАБЛИЦУ СКИДОК)

$$(КО_{np}) * (СК_{сн} - СК_{дис}) / 100\% = 20 * (30\% - 0\%) / 100\% = 6 \text{ у.е.}$$

$$(КО_{np}) * (СК_{сн} - СК_{дис}) / 100\% = 60 * (30\% - 15\%) / 100\% = 9 \text{ у.е.}$$

НАЧИСЛЕНИЯ С ДИСТР. Света $КО_{np} = 50$ $КО = 50$ **УДИСТР. ИЗМЕНЕНИЕ**

ПРОЦЕНТНОЙ~СКИДКИ ($СК_{дис}$) ОБЪЕМ ($КО_{np}$) = 50 ОПЛАЧИВАЕТСЯ ПО ЧАСТЯМ (СМ. ТАБЛИЦУ СКИДОК)

$$(КО_{np}) * (СК_{сн} - СК_{дис}) / 100\% = 20 * (30\% - 0\%) / 100\% = 6 \text{ у.е.}$$

$$(КО_{np}) * (СК_{сн} - СК_{дис}) / 100\% = 30 * (30\% - 15\%) / 100\% = 4,5 \text{ у.е.}$$

Суммируя все начисления получим -104,7 у.е.

Подведём итоги - у Вас увеличилась скидка с 15% до 30%, а у Ваших дистрибьюторов:

Таня с 0% до 15%, Люда с 0% до 25%, Надя с 0% до 30%, Оля с 0% до 15%, Света с 0% до 15% и ещё Вы получите вознаграждение с своих дистрибьюторов в размере 104,7 у.е.

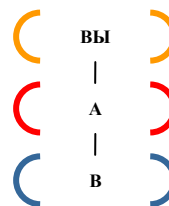
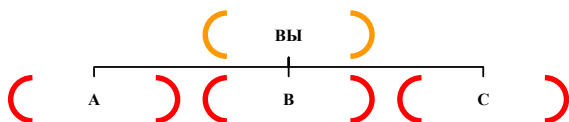
Ваши дистрибьюторы, кроме скидки, тоже захотят получать вознаграждение, что приведет к росту сети в глубину. При этом какой бы глубины у Вас не образовалась сеть - все её объёмы приводятся к дистрибьюторам первого уровня (для нашего примера - к дистрибьюторам Таня, Люда, Надя, Оля, Света)

Вы получаете отчисления со всей глубины созданной Вами сети. При этом не вводится никаких поправочных коэффициентов, уменьшающих Ваши заработки. Лозунг БЕЛОГО КОТА: «Заработал - получи сполна».

Вместе с тем не следует увлекаться построением сети «в глубину». Практика всех сетевых компаний мира показывает, что наиболее выгодно формирование эффективной, работающей «первой линии», т.е. тех дистрибьюторов, которых привели в компанию лично Вы.

Выгодное для Вас построение сети:

Не выгодное для Вас построение сети:



Таким образом, каждый дистрибьютор может получать деньги из двух источников:

I. От перепродажи товара: купил со скидкой - продал по розничной цене.

II. Отчисления от работы сети.

Практика показывает: самые успешные дистрибьюторы совмещают тот и другой источник получения денег. Они и торгуют сами, и строят сеть. Следуйте их примеру и учитесь у самых успешных: они щедро делятся своим мастерством на специально организованных

семинарах. Компания тоже проводит занятия для дистрибьюторов. Посещайте их, и успех придет!

Другой важной особенностью маркетинг плана БЕЛОГО КОТА является его простота и демократичность. Это означает, что его очень легко понять и выполнить. Даже неопытный начинающий дистрибьютор быстро доходит до высоких уровней скидки и начинает зарабатывать существенные деньги.

Лидерская часть

Регулярно закупая товар и привлекая новых дистрибьюторов, Вы вскоре достигните максимальной скидки в 43%. Теперь Вы называетесь лидером. Один или несколько привлеченных Вами дистрибьюторов тоже может достичь такой же скидки.

Дистрибьютор-лидер, имеющий под собой других лидеров, называется суперлидером. В этом случае разницы в скидке между суперлидером и лидером нет, поэтому суперлидер не может получить выплату, основанную на разнице в скидке.

В этом случае вступает в действие **ЛИДЕРСКАЯ ЧАСТЬ МАРКЕТИНГ ПЛАНА.**

Она определяет порядок исчисления вознаграждения для суперлидеров, т.е. тех дистрибьюторов-лидеров (скидка 43%), под которыми имеются другие дистрибьюторы-лидеры (со скидкой 43%).

БЕЛЫЙ КОТ выделяет на выплату лидерского бонуса 7% общего оборота компании, исчисленного по розничным ценам. Очевидно, что чем лучше поработала компания *в целом* в прошедшем месяце, тем больше денег получают суперлидеры. И это справедливо! Ведь именно лидеры и суперлидеры формируют сеть, учат рядовых дистрибьюторов мастерству прямых продаж, «открывают» для БЕЛОГО КОТА новые города и регионы. Одновременно все лидеры и суперлидеры становятся не конкурентами, а партнерами и сотрудниками, к каким бы «веткам» они ни принадлежали.

Принятая в Компании база исчисления вознаграждения лидерам является практическим воплощением УЧАСТИЯ ЛИДЕРОВ В ПРИБЫЛИ КОМПАНИИ.

Вся сумма, предназначенная для выплаты лидерам, делится между ними по справедливости: чем лучше поработала в данном месяце сеть суперлидера, тем больше денег он получит. Работа сети оценивается по двум цифрам:

1. ЛО (лидерский объем) - суммарный объем закупок, наработанный Вашими нижними лидерами первой линии за месяц (включает в себя личные закупки лидеров и закупки всей их сети).
2. ЛГ (личная группа) - объем закупок личной группы за месяц. В этот объем входят все закупки Ваших дистрибьюторов первой линии, не являющихся лидерами (т.е. имеющих скидки менее 43%) и закупки их сетей, а также объем Ваших личных закупок за месяц.

Таким образом, бонус суперлидера исчисляется по формуле:

$$\text{Бонус} = \text{ЛО} * \% \text{_премии} * \text{К_кор}, \text{ где}$$

К_кор - единый для всех коэффициент, показывающий соотношение между объемами в розничных ценах от оборота компании и причитающимися на выплату лидерам сумм

(Напомним, это 7% розничного товарооборота компании). Важно понимать также, что этот коэффициент един для всех.

ЛО (лидерский объем) - суммарный объем закупок, наработанный Вашими нижними лидерами первой линии за месяц (включает в себя личные закупки лидеров и закупки всей их сети).

%_премии - процент премии с лидерского объема (ЛО), который определяется исходя из объема личной группы (ЛГ) по таблице «Таблица лидерской премии».

Таблица лидерской премии

Условия получения премии	С объемом ЛО
Объем личной группы	Процент премии (%_премии)
От 1000 у.е. до 4000 у.е.	0.5%
От 2000 у.е. до 4000 у.е.	1.4%
От 4000 у.е. до 6000 у.е.	2%
От 6000 у.е. до 8000 у.е.	2.5%
От 8000 у.е. до 12000 у.е.	3%
От 12000 у.е. и выше	3.5%

Данная формула может на первый взгляд показаться слишком сложной. Однако для успешной работы Вам совершенно не требуется быть профессором математики. Главное, что Вы должны знать, понимать и помнить:

1. Чем больше лидерский объем (ЛО) Вашей сети, тем с большей суммы Вы получаете деньги.
2. Чем больше объем закупок Вашей личной группы (ЛГ), тем больший процент от лидерского объема Вы получите. У лидеров с равными ЛО, но различными ЛГ бонус может отличаться в несколько раз. Так, бонус лидера с ЛГ=1000 у.е. (минимальный ЛГ для получения бонуса) меньше бонуса лидера с ЛГ=20 000 у.е. в 7 раза (при равных ЛО).

Внимание! Дистрибьюторы-суперлидеры получают бонус только при условии что объем личной группы (ЛГ) данного суперлидера составляет не менее 1000 у.е., исчисленных по розничным ценам.

Говоря о лидерах и суперлидерах, следует напомнить, что все они являются также и дистрибьюторами-продавцами. При большой скидке (т.е. разнице между ценой, по которой Вы получаете товар, и розничной ценой) продавать товар особенно выгодно. Кроме того, чтобы учить своих нижних, суперлидер должен постоянно оттачивать свое мастерство личных продаж.

Одновременно следует помнить, что «лидер» - значит «ведущий». Будьте ведущими ваших сетей, ведите их к вершинам успеха, разъясняйте принципы работы. Помните: Ваш лидерский успех основан на успехах тех, кого Вы привели в компанию. Сетевой маркетинг - это бизнес коллективный. Только тот по-настоящему заслуживает имя лидера, кто умеет вести людей по верному пути, тот, за кем люди идут охотно и с доверием.

ВНИМАНИЕ! ДИСТРИБЬЮТОР. ИМЕЮЩИЙ СКИДКУ 41% ОБЯЗАН ЕЖЕМЕСЯЧНО КУПИТЬ ТОВАРА НА 50 У.Е. В РОЗНИЧНЫХ ЦЕНАХ. ДИСТРИБЬЮТОР, ИМЕЮЩИЙ СКИДКУ В 43% ОБЯЗАН КУПИТЬ ТОВАРА НА 100 У.Е. В РОЗНИЧНЫХ ЦЕНАХ. ЕСЛИ ДИСТРИБЬЮТОР НЕ ВЫПОЛНЯЕТ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ ЗАКУПКУ, ТОГДА ПРИЧИТАЮЩИЕСЯ ЕМУ НАЧИСЛЕНИЯ (КОММИССИЯ) ПО ИТОГАМ ПЕРИОДА, ПЕРЕДАЕТСЯ ВЫШЕСТОЯЩЕМУ СПОНСОРУ (ПРИ УСЛОВИИ ЧТО ТОТ ВЫПОЛНИЛ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ ЗАКУПКУ)

ВНИМАНИЕ! ВСЕ СУПЕРЛИДЕРЫ, ПРОЖИВАЮЩИЕ В МОСКВЕ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ДОЛЖНЫ ОДИН РАЗ В НЕДЕЛЮ ПРОВОДИТЬ ЗАНЯТИЯ ДЛЯ СВОЕЙ СЕТИ. ЗАНЯТИЯ ПРОВОДЯТСЯ В УДОБНОЕ ДЛЯ СУПЕРЛИДЕРА ВРЕМЯ, КОТОРОЕ СОГЛАСУЕТСЯ С АДМИНИСТРАЦИЕЙ И ВНОСИТСЯ В РАСПИСАНИЕ. ПРИ ПРОПУСКЕ БЕЗ УВАЖИТЕЛЬНОЙ ПРИЧИНЫ БОЛЕЕ ОДНОГО ЗАНЯТИЯ В МЕСЯЦ СУПЕРЛИДЕР БОНУСА ЗА ДАННЫЙ МЕСЯЦ НЕ ПОЛУЧАЕТ. Уважительной причиной являются болезнь или отъезд по делам БЕЛОГО КОТА, подтвержденные документально.

Получение товара в кредит

Для Вашего удобства введен товарный кредит. Если Вы не уверены в возможности продать тот или иной товар, берите его в кредит, тогда Вы сможете легко вернуть его компании при сохранении товарного вида.

Покупатель, имеющий работающую сеть не менее трех человек в первой линии, имеет право взять на реализацию товар на сумму 100 у.е. в розничных ценах на срок одна неделя. При этом покупатель дает Компании расписку.

1. **Москвичи** имеют право взять кредит на срок 2 недели с передачей Компании залога в размере 35% розничной цены взятого товара. Максимальная сумма кредита 200 у.е. в розничных ценах.

2. Для дистрибьюторов **из регионов** максимальный срок возврата кредита составляет полтора месяца и сумма кредита может составлять сумму до 1000 у.е. в зависимости от личной кредитной истории данного дистрибьютора.

3. Продление срока кредита, о котором в п.п. 1 и 2, возможно только один раз и при условии оплаты части товаров, взятых в кредит.

4. За каждый просроченный день взимается пеня в размере 1% от розничной цены взятого в кредит товара. Пеня удерживается из месячных выплат, а при их отсутствии взимается при оплате очередной покупки.

5. При просрочке платежа больше, чем на 10 дней, помимо взимания пени, кредитование приостанавливается на срок 6 месяцев.

6. Любой дистрибьютор имеет право получить товар в кредит на срок до одного месяца с передачей Компании залога, равного полной розничной цене товара. В течение месяца вышеуказанный товар должен быть возвращен или куплен. Если в течение месяца дистрибьютор не обратился в Компанию, товар считается купленным. Разница между залогом и ценой товара со скидкой дистрибьютору не выплачивается.

КОГДА И КАК ПОЛУЧИТЬ ВОЗВРАТ АККУМУЛИРОВАННОЙ СКИДКИ И БОНУС?

Возврат аккумулированной скидки и бонус (т.е. все виды помесечных выплат) надо получать **в течение ОДНОГО месяца, следующего за проработанным**. Выплата производится в любое время, когда открыты офисы Компании. В течение второго и третьего месяца, следующего за проработанным, выплаты можно получить только в виде товара. Сумму до 11 у.е. во всех случаях можно получить только товаром.

ПО ПРОШЕСТВИИ ТРЕХ МЕСЯЦЕВ. СЛЕДУЮЩИХ ЗА ПРОРАБОТАННЫМИ. ВОЗВРАТ АККУМУЛИРОВАННОЙ СКИДКИ НЕ ПРОИЗВОДИТСЯ НИ В КАКОМ ВИДЕ.

Выплаты могут производиться по доверенности. Доверенность может быть заверена нотариусом или Администрацией по месту жительства или работы. Бланк Доверенности можно получить у секретаря. Доверенность можно заверить у секретаря Компании в присутствии Доверителя и Поверенного.

ЖЕЛАЕМ УСПЕХОВ!

БЕЛЫЙ КОТ - ЖИВИ БЕЗ ХЛОПОТ!

БЕЛЫЙ КОТ - ЧИСТОТА, ПОЛЬЗА, ВЫГОДА!