

An underwater photograph of a sunset. The sun is positioned in the upper center, creating a bright, glowing orb with rays of light that fan out across the water. The water's surface is visible at the top, with ripples and reflections of the sun. The water transitions from a bright yellow-orange near the surface to a deep, clear blue at the bottom. The overall mood is serene and majestic.

Маркетинговый план

MARSO

**ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ**

A photograph of a sunset or sunrise over a body of water. The sun is low on the horizon, creating a bright orange and yellow glow. A large, pale, circular celestial body, likely the moon, is visible in the upper left portion of the sky. The water in the foreground is dark and reflects the light from the sun.

**В КОМПАНИЮ MARSO!**

## О компании



MARSO – это начинающая и стремительно развивающаяся компания в сфере MLM. Несмотря на десятки мифов, бытующих среди отрасли сетевого маркетинга, такой бизнес всегда был и остается одним из самых результативных и, что важно, актуальных в XXI веке путей получить финансовую независимость в нашем молниеносно меняющемся мире.

Ароматы MARSO производятся из качественных и тщательно отобранных ингредиентов. Парфюмерные композиции приобретаются в зарекомендовавшей себя на рынке парфюмерии компании Parfums Plus. Это передовая французская компания, специализирующаяся на создании и выпуске парфюмерных композиций.

MARSO – это море и солнце (в переводе с итальянского *mà:re* – море, *sole* - солнце). Компания MARSO дает начало вашему личному бизнесу, а море и солнце благоприятствуют его эволюции в высокосовременный вид.

## Какие возможности вам будут доступны при сотрудничестве с MARSO?



Приобретать и пользоваться премиальным парфюмом по выгодной цене



Продавать качественную продукцию окружающим и получать с этого прибыль



Заводить интересные знакомства и создавать свою собственную команду



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%



**ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ СТАТЬ  
ПАРТНЁРОМ КОМПАНИИ**

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

БАЗОВЫЙ ПРОДУКТ - ЛЮБОЙ ПАРФЮМ  
30МЛ, ЦЕНА ДЛЯ БУДУЩЕГО ПАРТНЕРА -  
1690Р, ЧТО РАВНОЗНАЧНО  
15 МАРКЕТИНГОВЫМ БАЛЛАМ

1 МАРКЕТИНГОВЫЙ БАЛЛ = 80 РУБЛЕЙ

**СТАРТ**



## 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 100 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.

Покупка менее, чем на 90 баллов за расчётный период.


Чтобы стать партнёром, достаточно выполнить покупку более чем на 90 баллов.

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



КЛИЕНТ





**Комплект**  
**"Парфюм Профи"**

**КОЛЛЕКЦИЯ ПАРФЮМЕРИИ MARSO**

30 флаконов + папка с пробниками  
Цена 45000 РУБЛЕЙ = 470 маркетинговых баллов

**Дополнительные привилегии по главному бонусу**

## Основные термины

- 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 вашей 1-й линии).
- ОВ – объём ветки. ЛО партнёра в вашей 1-й линии и объём 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 партнера (тот купил на 90 баллов).



- Балл – расчётная маркетинговая единица. Бонусы начисляются от балловой стоимости товара.
- 1 балл = 80 бонусам (1 бонус = 1 рублю).
- Структура – классическая линейная сеть, в которой вами приглашённые люди - это ваше первое поколение (1-я линия), 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 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 **подарков** в бонусном эквиваленте за **кешбэк, спонсорский подарок, подарки за НЛО**.
- Возможен перевод баллов с расчётного бонусного счёта на подарочный.

## ГЛАВНЫЙ БОНУС

ВОЗНАГРАЖДАЕТ 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 используется четыре условия  
достижения квалификаций.

Где: ЛП – лично приглашенные партнёры (не клиенты).

Количество «активных» ЛП на первом поколении по итогам периода.

**НЛО** – накопленный личный объём, объём покупок в баллах за всё время.

В 4-8 поколениях необходима личная покупка **комплекта** и 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 ОБ
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 расчета главного бонуса

Для простоты расчёта допустим, что у каждого спонсора по 3 активных партнёра



## СПОНСОРСКИЙ БОНУС

НАЧИСЛЯЕТСЯ ЗА УСПЕШНУЮ РАБОТУ С ЛИЧНО ПРИГЛАШЕННЫМИ ПАРТНЕРАМИ И КЛИЕНТАМИ

То есть спонсорский бонус начисляется за товарооборот в 1 поколении за расчётный период

Спонсорский бонус составляет 15% от баллов всех покупок в 1 поколении!

Начисляется на подарочный счёт партнёра или клиента



# Стартовый бонус

ДЕЙСТВУЕТ 7 РАСЧЁТНЫХ ПЕРИОДОВ  
С МОМЕНТА РЕГИСТРАЦИИ ПАРТНЁРА В КОМПАНИИ



Пояснение: днём отсчета 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 СВОИ ПОКУПКИ, СДЕЛАННЫЕ В КОМПАНИИ, И ДОСТИГАЕТ 20% ОТ БАЛЛОВОЙ СТОИМОСТИ ПРОДУКТА.

ЗНАК УВАЖЕНИЯ КОМПАНИИ ДЛЯ ПОСТОЯННЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ - ТОВАРНЫЙ КЕШБЭК НАЧИСЛЯЕТСЯ НА ПОДАРОЧНЫЙ СЧЁТ ПАРТНЁРАМ И КЛИЕНТАМ ПО ИТОГАМ РАСЧЁТНОГО ПЕРИОДА.

В СЛУЧАЕ ВЫПОЛНЕНИЯ В НЁМ УСЛОВИЯ «АКТИВНОСТЬ»



- 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 ИЛИ С  
КОМАНДОЙ В ИНТЕРЕСНЫХ МЕСТАХ МИРА!  
ТУР В ПОДАРОК ОТ КОМПАНИИ!

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

ПОДАРОК ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ОДИН РАЗ

## 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 1.000 БАЛЛОВ – ПОДАРОК 100 БАЛЛОВ НА ПОДАРОЧНЫЙ СЧЁТ НА САЙТЕ КОМПАНИИ.

ЗА 5.000 БАЛЛОВ – ПОДАРОК НА 500 БАЛЛОВ НА ПОДАРОЧНЫЙ СЧЁТ НА САЙТЕ КОМПАНИИ.



## Автомобильная программа

В Автопрограмме участвует партнёр компании в квалификации «Директор Серебро» или выше, получающий **главный бонус** не менее чем 700 баллов за период.

Эти два условия необходимо удерживать три периода подряд и тогда партнёр входит в программу и получает от компании либо 250 баллов на оплату лизинга за автомобиль, либо 200 баллов на представительские расходы за каждый расчётный период.

Продолжительность автопрограммы не более 72 периодов.

Если партнёр не выполнил «условия», то за данный расчётный период оплата не производится.

## 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.

# Второй маркетинговый план компании MARSO

подразумевает выплату 2% от баллового оборота компании за период между всеми Директорами согласно коэффициентам, указанным в таблице



Название квалификации	Коэффициент выплат
Директор Серебро	1
Директор Золото	3
Директор Платина	12

1

Балловый оборот компании  
в расчётном периоде:  
1 000 000 баллов



Количество баллов  
к расчёту:  
 $1\,000\,000 * 2\% = 20\,000$  баллов

2

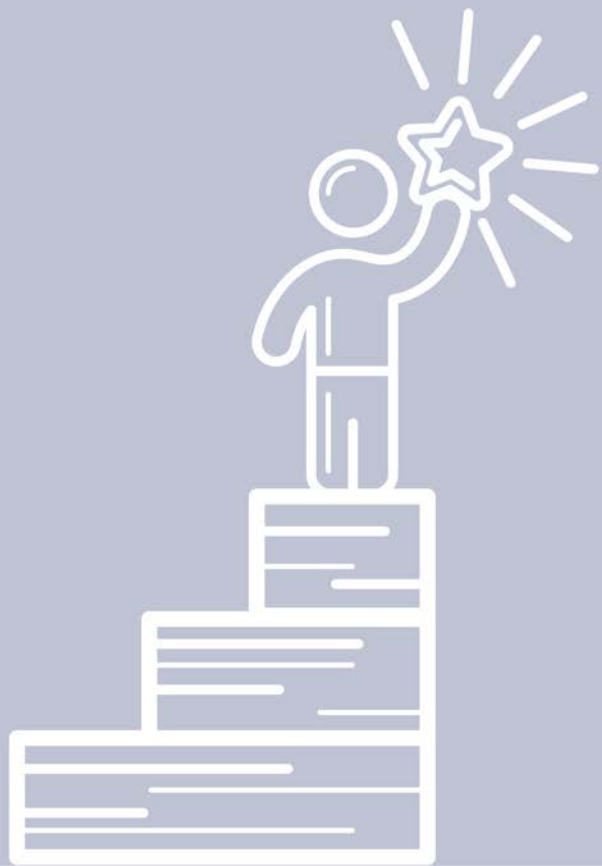
Квалификации закрыли:  
Директор Платина - 1 партнёр,  
Директор Золото - 4 партнёра,  
Директор Серебро - 18 партнёров



Сумма коэффициентов  
выплат составит:  
 $1 \times 12 + 4 \times 3 + 18 \times 1 = 42$

3

Директор Серебро получит  $20\,000 / 42 \times 1 \times 80 = 38095$  бонусов  
Директор Золото получит  $20\,000 / 42 \times 3 \times 80 = 114285$  бонусов  
Директор Платина получит  $20\,000 / 42 \times 12 \times 80 = 457140$  бонусов



**ПОСТРОЙ  
КАРЬЕРУ  
СВОЕЙ  
МЕЧТЫ В  
MARSO!**



4 630160 890447 >