

Załącznik nr 1 do Regulaminu

PLAN ZARABIANIA

1. Przedsięwzięcie oparte jest na modelu marketingu wielopoziomowego (MLM) i polega na sprzedaży własnej produktów oraz budowaniu sieci sprzedaży przez pozyskiwanie nowych KR/WB. Definicje w tym definicje KR i WB oraz sposoby uzyskania statusu KR i WB są podane w Załączniku nr 2 do umowy - Regulaminie Współpracy z Nano Trade
 - a. Klient Rejestrowany (KR) – osoba, która na podstawie Umowy ma prawo do nabywania Produktów na własny użytek oraz do otrzymywania rabatów zgodnie z Planem Zarabiania; KR ma również prawo do rekomendowania osobom trzecim współpracy z NANO TRADE na zasadzie KR/WB;
 - b. Współpracownik Biznesowy (WB) – podmiot prowadzący działalność gospodarczą, posiadający wszelkie uprawnienia KR, a ponadto uprawniony do sprzedaży Produktów klientom zewnętrznym oraz do otrzymywania wynagrodzenia i premii zgodnie z Planem Zarabiania;
2. WB ma prawo do premii pieniężnej
3. KR ma prawo do rabatu

KR nie musi prowadzić działalności gospodarczej. KR nie otrzymuje żadnych premii w postaci pieniędzy, lecz naliczane one mu są na tzw. koncie rabatowym i rabaty są odliczane przy kolejnych zamówieniach do połowy wartości zamówienia. Niewykorzystane rabaty przechodzą na kolejne miesiące.

KRS nr: 0000346958,
Sąd rejonowy dla m.st.
Warszawy w Warszawie,
XIII Wydział Gospodarczy
Krajowego Rejestru
Sądowego.
NIP: 113 2787 457,
REGON: 142201725.
Kapitał zakładowy
(wpłacono w całości)
45000zł.

Punkty i premie rozliczane są miesięcznie i każdego miesiąca liczone są na nowo, z tym że rabaty przechodzą na kolejne miesiące pod warunkiem posiadania przez KR aktualnej umowy o współpracy z Nano Trade. Rabaty z kont, do których umowa wygasła i mimo przypomnienia ze strony Nano Trade nie została przedłużona, przepadają w momencie ostatecznego wygaśnięcia umowy.

NANO TRADE Sp. z o. o.
04-175 Warszawa, Poland
ul. Ostrobramska 78/170
email: biuro@nano-trade.pl
tel. +48 (22) 226 74 57
www.nano-trade.pl

KR/WB ma prawo do budowania sieci sprzedaży. Sieć sprzedaży to sieć powiązana rekomendacjami. Rekomendacje w postaci numerów umów i nazw rekomendujących (w wypadku KR będą to imiona i nazwiska) wpisywane są na umowie każdego nowego KR/WB.

Sposoby zarabiania pieniędzy w Planie Marketingowym Nano-Trade

1. Sprzedaż detaliczna preparatów
2. Premia za obrót w grupie i indywidualny
3. Premie kierownicze
4. Premie dyrektorskie



Nano-Trade
leader in nanotechnology

Do wszystkich Produktów przypisana jest określona ilość punktów obrotu (po). Do 31.12.2010 wartość jednego punktu zostaje ustalona na poziomie 3,44 zł netto (~ 4,20 zł brutto) . Wartość jednego punktu może ulegać zmianie lecz zmiana tej wartości musi być podana na stronie internetowej www.nanobeautycosmetics.com przynajmniej 14 dni przed jej wprowadzeniem

Rok finansowy będzie się liczył tak jak rok kalendarzowy - od 1 stycznia do 31 grudnia.

Ceny produktów będą jednakowe dla wszystkich odbiorców, natomiast premie będą różne w zależności od wykreowanych obrotów i stopnia rozbudowy sieci.

KRS nr: 0000346958,
Sąd rejonowy dla m.st.
Warszawy w Warszawie,
XIII Wydział Gospodarczy
Krajowego Rejestru
Sądowego.
NIP: 113 2787 457,
REGON: 142201725.
Kapitał zakładowy
(wpłacono w całości)
45000zł.

Wszelkie rozliczenia prowadzone będą w punktach obrotu i dopiero końcowa premia będzie przeliczana na złote (netto plus VAT)

Zarobki przy sprzedaży detalicznej to różnica między hurtową ceną zakupu a detaliczną ceną sprzedaży.

NANO TRADE Sp. z o. o.
04-175 Warszawa, Poland
ul. Ostrobramska 78/170
email: biuro@nano-trade.pl
tel. +48 (22) 226 74 57
www.nano-trade.pl

Premia procentowe za obrót (własny i grupy razem):

Całkowita wartość towarów przez zakupionych przez grupę w po	Premia w procentach od zakupionych grupę towarów
0-299 po	0%
300 po - 899 po	3%
900 po - 1799 po	6%
1800 po - 3599 po	9%
3600 po – 6999 po	12%
7000 po – 10 999 po	15%
11000 po – 14999 po	18%
Powyżej 15000 po	21%

KRS nr: 0000346958,
Sąd rejonowy dla m.st.
Warszawy w Warszawie,
XIII Wydział Gospodarczy
Krajowego Rejestru
Sądowego.
NIP: 113 2787 457,
REGON: 142201725.
Kapitał zakładowy
(wpłacono w całości)
45000zł.

Rozliczanie premii od obrotu następuje przez odejmowanie od premii całkowitej (np. 21% od obrotu 15000 po w danej grupie), premii dla dolnej części organizacji np 18% od 11000 po w jednej z organizacji. Tak więc premia dla współpracownika na danym poziomie procentowym jest liczona jako różnica między jego poziomem premii a premią osoby bezpośrednio pod nią w tej organizacji. Przy czym jego poziom premii

jest liczony jako obrót całkowity w jego wszystkich grupach i jego osobisty a odejmuje się premie wypłacane w dole na poziomie procentowym osiąganym przez bezpośrednio podpisanych. I tak w dół do samego końca. W poszczególnych przypadkach jeśli poziom premii (np. 18%) jest identyczny dla WB-1 i WB-2, gdzie WB-2 stanowi najwyżej podpisanego członka grupy pod WB-1 wyliczenie premii (wynikające z rachunków procentowych) wygląda następująco : $(\text{obrot grupy} + \text{obrot WB-1}) * 18\% - (\text{obrot grupy} * 18\%) = \text{obrot WB-1} * 18\%$. I taka premia jest wypłacana dla WB-1. To dla przypadku, gdy WB-1 i WB-2 są na tym samym poziomie procentowym.

Wyliczmy teraz premię dla WB-2 gdy ma on 2 osobne grupy (WB-3 i WB-4) i osiągają one różne poziomy premii obrotowych.

Przykład:

WB-2 wraz z grupa osiągnął poziom premii 18%

(przykładowo 12 500 po z grup WB-3 i WB-4 plus 100 po obrotu własnego – razem 12 600 po) ale bezpośrednio pod nim podpisani są WB-3 i WB-4. W dwóch osobnych grupach. Gdzie WB-3 wraz z grupą osiągnął 5000 po (co daje 12% premii) a WB-4 wraz z grupą osiągnął 7500 po (co daje 15% premii). Wyliczenie premii dla WB-2 będzie wyglądało następująco:

12 600 po*18% (z obrotu własnego WB-2 oraz grup WB-3 i WB-4) **minus 5000 po*12%** (cała grupa WB-3 wraz z nim) **minus 7500 po*15%** (cała grupa WB-4 wraz z nim) równa się **543 po**.

Przeliczenie na złotówki – $3,44\text{zł} * 543 = 1867,92 \text{ zł} + 22\% \text{ VAT} = \mathbf{2\ 278,86 \text{ zł}}$.

Taka wysokość premii zostanie wypłacona WB-2. Jest to oczywiście tylko przykład, ale pokazujący mechanizm wyliczani premii.

Z powyższego przykładu widać, że kluczowym zagadnieniem mającym wpływ na wysokość premii jest obrót towarami i struktura sieci jaką stworzymy. Sama sieć, bez obrotu towarami nie będzie przynosiła żadnego dochodu. Struktura sieci też jest oparta na wzajemnych relacjach z ludźmi z Twojej grupy. Pamiętać trzeba, że w tego rodzaju przedsięwzięciu budowanie sieci to pomaganie innym w osiągnięciu ich celów.

KRS nr: 0000346958,
Sąd rejonowy dla m.st.
Warszawy w Warszawie,
XIII Wydział Gospodarczy
Krajowego Rejestru
Sądowego.
NIP: 113 2787 457,
REGON: 142201725.
Kapitał zakładowy
(wpłacono w całości)
45000zł.

Wynagradzanie budowniczych sieci:

Po osiągnięciu w pierwszej organizacji poziomu 21% premii budowniczy takiej struktury uzyskuje prawa do premii specjalnych. Premie te i warunki ich otrzymania podane są poniżej.

NANO TRADE Sp. z o. o.
04-175 Warszawa, Poland
ul. Ostrobramska 78/170
email: biuro@nano-trade.pl
tel. +48 (22) 226 74 57
www.nano-trade.pl

Kierownik – kwalifikacja - poziom 21% w jednej organizacji i min. 7000 po w innych organizacjach. Daje to dodatkowe 4% premii kierowniczej wypłacanych miesięcznie od obrotu organizacji która osiągnęła 21%. Od obrotu pozostałych organizacji premie są wypłacane na dotychczasowych zasadach. Premia specjalna - 5000 zł brutto jest wypłacana po upływie roku finansowego i gdy kwalifikacja kierownicza została utrzymana przez minimum 3 dowolne miesiące w roku finansowym. Premia kierownicza 4% wypłacana jest tylko za miesiące w których kwalifikacja została utrzymana i tylko za grupy 21%. Wszystkie inne premie płatne są na zasadach tabeli procentowej.

Kierownik wyróżniony – jak kierownik lecz kwalifikacja przez 12 miesięcy roku finansowego. Dodatkowa premia jednorazowa 15.000 zł brutto.

Dyrektor - 3 grupy na poziomie 21% plus 7000 punktów w grupach poniżej 21% utrzymane przez 6 miesięcy roku finansowego – premia 4% od grup 21% plus 25000zł brutto premii jednorazowej.



Nano-Trade
leader in nanotechnology

Dyrektor Regionalny: 6 grup na poziomie 21% plus 7000 punktów w grupach poniżej 21% utrzymane przez 6 miesięcy roku finansowego – premia 4% od grup 21% plus 100.000 zł brutto premii jednorazowej.

Nowy współpracownik

W budowaniu systemu sieci przynoszącego dobre dochody niezbędnym elementem jest pozyskiwanie nowych współpracowników. Podpisujący umowę z nowym współpracownikiem/klientem rejestrowanym umieszcza na nowej umowie numer umowy do której ma być podpisany nowy współpracownik/klient rejestrowany i numer własnej umowy. W szczególnym przypadku, gdy podpisujemy osobę nową pod siebie bezpośrednio oba numery na umowie są takie same.

KRS nr: 0000346958,
Sąd rejonowy dla m.st.
Warszawy w Warszawie,
XIII Wydział Gospodarczy
Krajowego Rejestru
Sądowego.
NIP: 113 2787 457,
REGON: 142201725.
Kapitał zakładowy
(wpłacono w całości)
45000zł.