



ROYALBEE  
Wellness

---

# МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Ваши возможности для развития собственного бизнеса.

Редакция 2.0



# ВВЕДЕНИЕ

Компания RoyalBee (далее Компания) разработала Маркетинговый план (МП) с целью предоставить своим Партнерам возможности для достижения финансового благополучия и прибыли в бизнесе.

Совершить покупку может любой человек, перешедший по реферальной ссылке для клиентов в розничный магазин, компания поощряет партнеров за рекомендации.

Зарегистрироваться в компании RoyalBee может любой человек, достигший возраста 18 лет. Есть два способа:

1. Зайти на официальный сайт компании <http://www.royalbee.ru> пройти по ссылке РЕГИСТРАЦИЯ В ЛИЧНОМ КАБИНЕТЕ, для этого Вам необходимо знать логин (ID) наставника.
2. Получить реферальную ссылку для партнеров в команду от человека, порекомендовавшего Вам Компанию.

В любом из примеров Регистрация бесплатная и занимает несколько минут. Потребуется электронная почта, на которую Вы получите письмо с подтверждением регистрации. Вам будет предоставлен логин (ID) и личный кабинет (Бэк-офис) Партнера.

МП RoyalBee позволяет получать доход на любом рынке в странах официального присутствия Компании.

Используя высококачественный востребованный продукт и прибыльную партнерскую программу вознаграждений, каждый Партнер Компании сможет максимально реализовать свой потенциал для достижения самых амбициозных целей.

Привлекая людей к партнерству с Компанией и создавая активную команду, Партнер начинает расти в квалификациях, подниматься по ступеням карьерной лестницы и получать вознаграждение, согласно МП.





# ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

**Баллы** - объемная закупочная единица. Товарообороты в Компании для расчета вознаграждений оцениваются в баллах.

Привлекая людей к сотрудничеству с компанией и создавая активную **команду** (структуру, которая берёт начало от лично приглашенных партнеров), партнер начинает расти в квалификациях, подниматься по ступеням карьерной лестницы и получать бонусы (вознаграждение за развитие сети), согласно маркетинг-плану.

**Вознаграждение** начисляется и квалификации присваиваются по итогам месяца в 00:00 минут 01 числа.

**Первый уровень команды** – лично приглашенные партнеры, лично приглашенные партнерами первого уровня партнеры будут находиться на втором уровне и т.д.

**Ветка** – часть общей команды, которая берет начало от нижестоящего партнера, т.е. команда нижестоящего партнера.

**При расчете вознаграждения учитываются разные виды объемов:**

**Личный Объем (ЛО)** – сумма баллов за продукцию, которую партнер приобрел лично в текущем месяце.

**Командный Объем (КО)** - Сумма личного объема партнеров команды.

**ВАЖНО!**

**Клиентский бонус** = 5% от суммы покупки в рублях перечисляется в кошелек партнера за рекомендацию продукции компании незарегистрированным клиентам (по реферальной ссылке: для клиентов в розничный магазин). Начисляется всегда! Вне зависимости от наличия объемов и команды!





# ВОЗМОЖНОСТИ ДОХОДА ПАРТНЕРА

## ВАЖНО!

- Обязательное условие для участия в маркетинг-плане и получения вознаграждения: личный объем от 2000 баллов в месяц.
- Вознаграждение рассчитывается от суммы баллов, а не от цены! (кроме Клиентского бонуса)

## ВИДЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

1. **CASH BACK** - Возвратный бонус за Личный Объем - 10% за объем от 2000 до 9999 баллов и 15% за объем от 10000 баллов. Начисляется со второго и последующих месяцев с момента достижения Личного Объема 2000 баллов и выше.
2. **Стартовый бонус** - действует в течение одного неполного месяца и 3 (трех) полных месяцев, начиная с момента оплаты своего первого заказа (Стартовый период). Стимулирует на получение высокого дохода с первого месяца.
3. **Персональный бонус** - начисляется с ПЕРВОЙ покупки партнера, начиная со следующего месяца после окончания Стартового периода.

Таблица 1 (Стартовый и Персональный бонусы)

Уровень	0%	3%	6%	9%	Консультант	Менеджер	Директор	Региональный директор	Советник	Вице президент	Президент
1	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
2					10	10	10	10	10	10	10
3						10	10	10	10	10	10





# ВОЗМОЖНОСТИ ДОХОДА ПАРТНЕРА

4. **Бонус постоянства** - начисляется со следующего месяца после окончания действия Стартового Периода, как % от ЛО, со ВТОРОЙ и последующих покупок партнеров на 10 уровнях команды, с учетом динамической компрессии – «принципа сжатия», т.е. партнеры, которые не сделали ни одной покупки в отчетном периоде (набрали ноль баллов Личного Объема) прозрачны в системе (используется только при расчете бонуса Постоянства).

Таблица 2 (Бонус Постоянства)

Уровень	0%	3%	6%	9%	Консультант	Менеджер	Директор	Региональный директор	Советник	Вице президент	Президент
1	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%
2					9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
3						9%	9%	9%	9%	9%	9%
4							9%	9%	9%	9%	9%
5							6%	6%	6%	6%	6%
6								6%	6%	6%	6%
7									6%	6%	6%
8										5%	5%
9										5%	5%
10											5%





# ВОЗМОЖНОСТИ ДОХОДА ПАРТНЕРА

- 5. Командный бонус** – рассчитывается со всего Командного Объема. Равняется разнице в % между квалификациями партнера, которому начисляют и партнера за чью ветку команды начисляют, умноженной на Командный объем ветки. Если партнер за чью ветку команды начисляют, находится в квалификации от 3%, но при этом у него отсутствуют партнеры на втором уровне, вознаграждение начисляется согласно % квалификации, а не с разницы. Если в команде на любом уровне находится партнер в равной или большей квалификации, то Командный бонус за эту ветку не начисляется и КО этой ветки вычитается из Командного Объема вышестоящих партнеров команды.

## Внимание!

1. При расчете, ЛО партнера первого уровня отдельно взятой ветки не входит в КО.
2. При отсутствии партнеров на 2-м уровне не начисляется.
3. ПРИМЕР: В одной из 4-х веток у Менеджера (17%) есть нижестоящий Менеджер (17% или выше). По итогам месяца Менеджер (17%) не получит вознаграждение по Командному бонусу с КО данной ветки. За исключением, если нижестоящий Менеджер (17% или выше) не выполняет условия для получения Командного бонуса (отсутствуют партнеры на втором уровне).

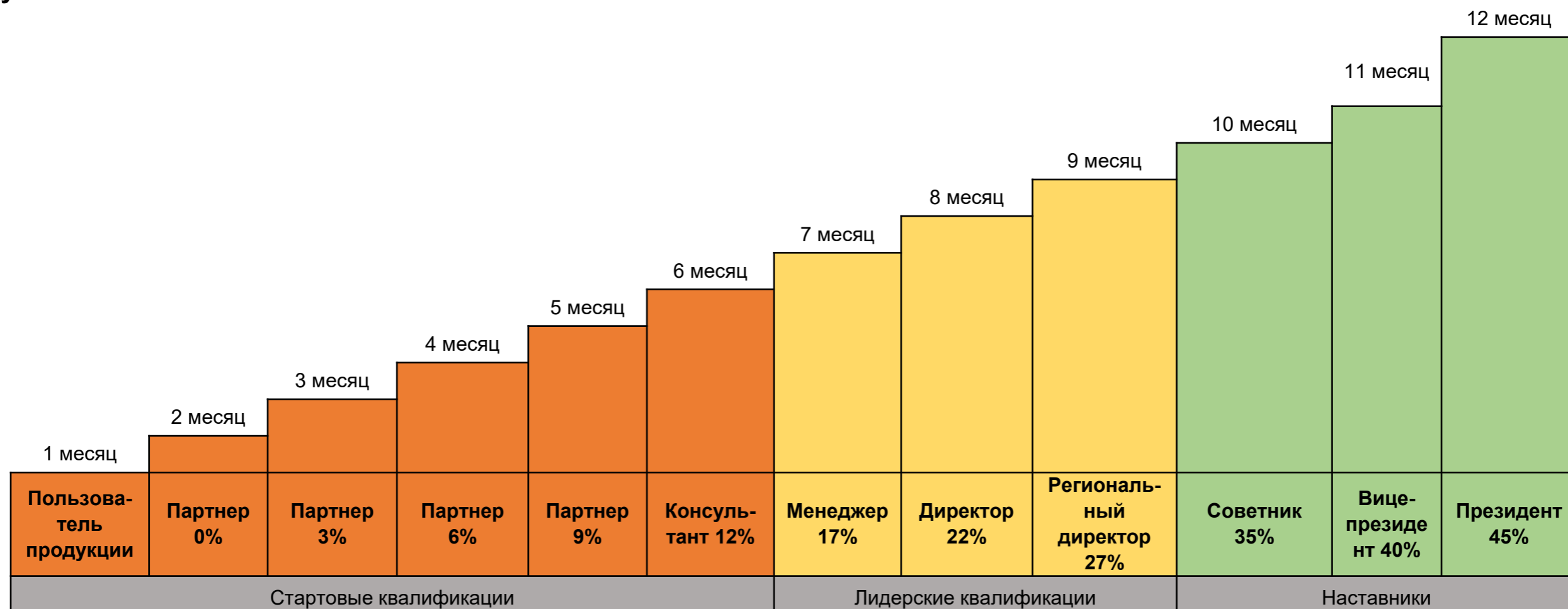




# СТРАТЕГИИ, позволяющие партнеру последовательно и эффективно развивать свой бизнес.

Для выполнения квалификации необходимо выполнение условий:

1. Минимальный ЛО
2. Минимальный КО
3. Минимальное количество веток (партнеров первой линии)
4. Соблюдение условий БАЛАНСА Объемов по веткам, т.е. в зачет при подсчете БАЛАНСА идет часть Объема ветки с максимальным Объемом, часть Объема ветки со вторым по величине Объемом (в зависимости от квалификации) и сумма Объемов всех остальных веток.





ROYALBEE  
Wellness

# СТРАТЕГИИ, позволяющие партнеру последовательно и эффективно развивать свой бизнес.

Средний доход в месяц с трех приглашенных партнеров от (руб)	3000	4000	5500	7000	10000	14000	25000	50000	100000	450000	1000000	2000000
Начисления по Командному бонусу			3%	6%	9%	12%	17%	22%	27%	35%	40%	45%
Бонус Постоянства начисляется с уровней команды (кол-во уровней)		1	1	1	1	2	3	5	6	7	9	10
Персональный и Стартовый бонусы начисляются с уровней команды (кол-во уровней)		1	1	1	1	2	3	3	3	3	3	3
Кэшбэк за личные покупки 10-15%		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Кэшбэк за начисленные баллы от покупок клиентов в интернет магазине по Вашей реферальной ссылке 10-15%	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Кэшбэк за покупки клиентов в интернет магазине по Вашей реферальной ссылке от 5%	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Пользователь продукции	Партнер 0%	Партнер 3%	Партнер 6%	Партнер 9%	Консультант 12%	Менеджер 17%	Директор 22%	Региональный директор 27%	Советник 35%	Вице-президент 40%	Президент 45%
	Стартовые квалификации						Лидерские квалификации			Наставники		







ROYALBEE  
Wellness

# СТРАТЕГИИ, позволяющие партнеру последовательно и эффективно развивать свой бизнес.

Для получения необходимо подтвердить квалификацию 3 месяца подряд									Номинация ПРЕМИУМ	Номинация ПРЕМИУМ	
								Возможность войти в лидерский совет	Возможность войти в лидерский совет	Возможность войти в лидерский совет	
								VIP обучение	VIP обучение	VIP обучение	
								значок	значок	значок	
При достижении квалификации								Доска почета	Доска почета	Доска почета	
Сумма Командного и Личного Объемов партнеров первой линии (БАЛАНС КО по веткам)	Из ветки с макс. суммой объемов в зачет идет не более/ сумма объемов всех остальных веток не менее			Из ветки с макс. суммой объемов в зачет идет не более/ из ветки со второй по размеру суммой объемов в зачет идет не более/ сумма объемов всех остальных веток не менее							
	нет	2000/ 2000	6000/ 2000	12000/ 4000	24000/ 8000	32000/ 24000/ 8000	64000/ 44000/ 20000	150000/ 75000/ 75000	600000/ 400000/ 200000	1500000/ 1050000/ 450000	3000000/ 3000000/ 3000000
Кол-во веток (партнеров первой линии), не менее	нет	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3
КО		от 4000	от 8000	от 16000	от 32000	от 64000	от 128000	от 300000	от 1200000	от 3000000	от 9000000
ЛО	2000	2000	2000	2000	2000	2500	2500	3000	3000	3000	3000
	Пользователь продукции 0%	Партнер 3%	Партнер 6%	Партнер 9%	Консультант 12%	Менеджер 17%	Директор 22%	Региональный директор 27%	Советник 35%	Вице-президент 40%	Президент 45%





**ХОТИТЕ УЗНАТЬ БОЛЬШЕ?**

**КАНАЛ TELEGRAM**

**[https://t.me/Royalbee\\_Support\\_OFFICIAL](https://t.me/Royalbee_Support_OFFICIAL)**

\*ДАННЫЙ МАТЕРИАЛ ЯВЛЯЕТСЯ ЧАСТЬЮ ОБУЧАЮЩЕЙ СИСТЕМЫ ПАРТНЕРОВ ROYALBEE.

МЫ НЕ ГАРАНТИРУЕМ ВАМ МГНОВЕННОЙ ПРИБЫЛИ. ДОХОДЫ В ДАННОМ МАТЕРИАЛЕ ПРИВЕДЕНЫ ДЛЯ ПРИМЕРА НА ОСНОВЕ РАСЧЕТОВ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТАХ ПОСТРОЕНИЯ СТРУКТУРЫ, УЧАСТИЯ В ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММАХ ПОощРЕНИЯ ПАРТНЕРОВ И 100% ВЫПОЛНЕНИИ УСЛОВИЙ МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНА.