

ESSENS - в настоящее время одна из наиболее динамично развивающихся MLM компаний в Европе, была создана в Чешской Республике осенью 2011 года. Фирма основана на сотрудничестве нескольких специалистов в области сетевого маркетинга и ведущих специалистов в области разработки и производства косметических средств и биологически активных добавок. Начнем с того, что ESSENS завоевала авторитет, представив серию эксклюзивных парфюмов самого высокого качества. Международная команда тщательно отобрала наиболее подходящие парфюмерные композиции одного из ведущих мировых поставщиков парфюмерных эссенций. Далее в ассортименте компании были представлены продукты в области специального питания. Благодаря этому стало возможным сотрудничество нашей компании с новыми партнерами с опытом работы на позициях ведущих европейских лидеров в фармацевтических компаниях. Именно поэтому в нашем ассортименте все время появляются уникальные инновационные продукты, которые посредством сети наших членов, дистрибьюторов и лидеров, влияют на рынки во многих странах и оказывают неоценимую пользу миллионам клиентов.

В начале 2016 года в г. Брно мы открыли новый современный офис ESSENS EUROPE. Это событие поставило нас в ряд самых успешных компаний в этой области. Представительный офис был построен таким образом, что бы каждый наш член, во время своего визита, чувствовал себя наилучшим образом и мог убедиться в том, что ESSENS работает для него.



Компания ESSENS предлагает гораздо больше, чем кажется, на первый взгляд, могла бы дать. Само название скрывает несколько значений и слов. В нем можно найти, например, одинаково звучащее английское слово „essence“обозначающее сущность, основа, а также ароматическую эссенцию, которую можно почувствовать в нашем парфюме или в своем будущем с ESSENS. А может при произношении ESSENS вам послышалось слово „sense“ обозначающее чувство? С помощью органов чувств мы воспринимаем окружающую действительность органы чувств — наши ближайшие помощники, которые сопровождают нас на протяжении всей жизни. Сетевой маркетинг, по мнению многих специалистов, это один из самых быстрых путей получить финансовую независимость, это самая быстрая возможность распорядиться самостоятельно своим временем, воплотить в жизнь свои мечты и стремления. А слово „sen“ - мечта — нераздельно связано с ESSENS.

Мы ценим ваше решение идти вперед с нами. ESSENS предлагает каждому уникальную возможность изменить свою жизнь. Возьмите будущее в свои руки, поставьте цель, идите к ней с нашей максимальной поддержкой. Поверьте в успех и вы будете успешны.

Представьте себе четкую бизнес - модель без единого риска, с которой вы сможете достичь желаемого. Наш маркетинговый план довольно прост, сбалансирован и справедлив. Создавая его мы помнили, что бизнес, развивающийся в ширину приносит деньги, а бизнес, развивающийся в глубину — стабильность. Поэтому, при ведении бизнеса с ESSENS, никогда не забывайте это правило. Только в этом случае у вас будет возможность наилучшим образом использовать весь потенциал системы комиссионного вознаграждения.

Маркетинговый план ESSENS состоит из 4 базовых уровней с месячным и годовым квалификационным периодом.

- I. план — выплачивается ежемесячно, выделяется 28% с оборота
- II. план — выплачивается ежемесячно, выделяется 5 % с оборота
- III. план — выплачивается ежегодно, выделяется 1% с оборота
- IV. план — выплачивается ежемесячно, выделяется 3% с оборота

Более подробное описание Маркетингового плана ESSENS с конкретными примерами структур, квалифицирующихся в отдельных планах, можно найти на официальных страницах ESSENS во вкладке Начните свой бизнес с ESSENS.

Поэтому, прежде чем вы подробно начнете изучать следующие главы, мы хотели бы пожелать Вам всяческих успехов в развитии вашего нового бизнеса. Не стесняйтесь всегда обращаться за помощью к нам или к вашим спонсорам.

Маркетинговый план

Каждый член Клуба ESSENS имеет право приобретать продукты ESSENS по специальным ценам, осуществлять прямые продажи продуктов ESSENS с рекомендуемой маржей 40%, регистрировать новых членов Клуба ESSENS, которые будут пользоваться теми же преимуществами.

Приобретая специально обозначенные продукты ESSENS, член и его зарегистрированная структура достигают оборота баллов, который дает право на выплату комиссионного вознаграждения на основе Маркетингового плана ESSENS. 1 балл, как правило, соответствует сумме 1 € или его эквиваленту в соответствующей валюте.



15 000 баллов



28 %
*Silver
Manager*

II. базовая
позиция

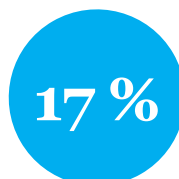


10 000 баллов



6 000 баллов

I. базовая
позиция



4 000 баллов



2 400 баллов



1 200 баллов



400 баллов



100 баллов

I. план

оценка и выплата комиссионного вознаграждения проводится ежемесячно, выделяется 28% с оборота всей вашей структуры

В первом плане нет обязательных условий по развитию сети. Важным является только общий оборот баллов дистриьютора – совокупность его личного оборота и оборота его группы.

Комиссионное вознаграждение согласно I плану выплачивается ежемесячно до 20 числа месяца следующего за отчетным. Не использованное комиссионное вознаграждение будет зачтено каждому члену без каких-либо ограничений и будет выплачено по просьбе дистриьютора в любой момент в соответствии с Условиями выплаты комиссионного вознаграждения членам Клуба ESSENS.

Для выплаты комиссионного вознаграждения согласно I плану необходимо, чтобы личный оборот в данном месяце составлял 20 баллов.

II. план

(национальный и международный)

оценка и выплата комиссионного вознаграждения проводится ежемесячно, выделяется 5% с оборота ESSENS

Квалификация по II плану предусматривает развитие структуры минимально в трех ветках и выполнение следующих условий оборота.

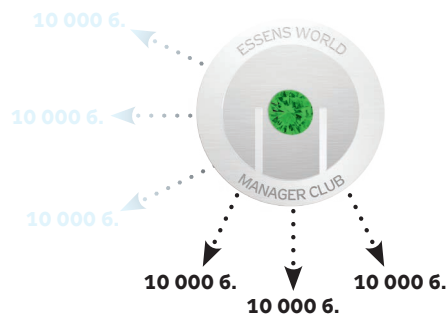
Комиссионное вознаграждение согласно II плану рассчитывается как сумма комиссионного вознаграждения за каждую выполненную квалификацию и выплачивается ежемесячно до 20 числа месяца следующего за отчетным.

Platinum National Manager

3 × 10 000 баллов в ветке с национальным оборотом

в доле на 1% оборота ESSENS (коэффициент 1,0)

за каждую следующую квалифицированную 10 000 бальную ветку увеличение коэффициента на 0,5

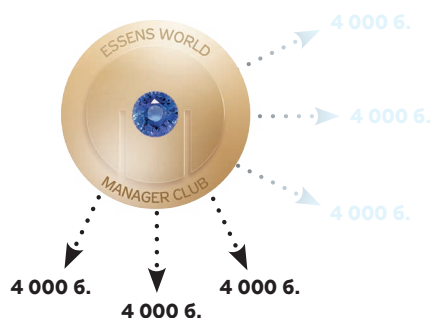


Gold Manager

3 × 4 000 баллов в ветке с национальным и международным оборотом

в доле на 2% оборота ESSENS (коэффициент 1,0)

за каждую следующую квалифицированную 4000 бальную ветку увеличение коэффициента на 0,5



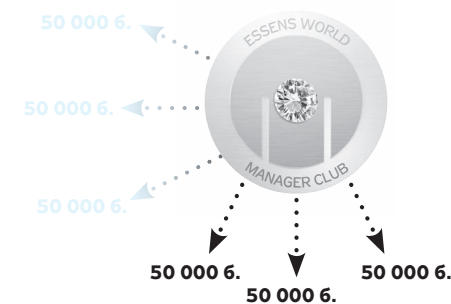
Для выплаты комиссионного вознаграждения согласно II плана необходим личный оборот в 100 баллов в данном месяце.

Platinum Executive Manager

3 × 50 000 баллов в ветке с национальным и международным оборотом

доля 1% от оборота ESSENS (коэффициент 1,0)

за каждую следующую квалифицированную 50 000 бальную ветку увеличение коэффициента на 0,5

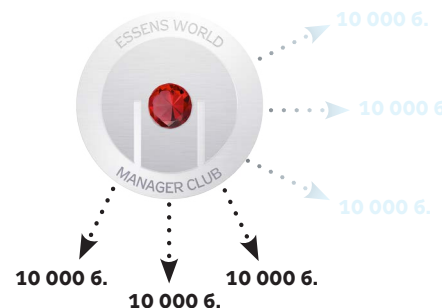


Platinum International Manager

3 × 10 000 баллов в ветке с международным оборотом

доля 1% от оборота ESSENS (коэффициент 1,0)

за каждую следующую квалифицированную 50 000 бальную ветку увеличение коэффициента на 0,5



Национальные и международные условия оборота при достижении квалификации согласно II плана в отдельных ветках можно выполнять параллельно в каждой отдельной ветке. На практике это значит, что, например, при параллельном выполнении квалификации Platinum National Manager и Platinum International Manager в структуре трех веток, в каждой отдельной ветке достигается как национальный (10 000 баллов) квалификационный оборот, так и международный (10 000 баллов).

III. план (программа лояльности)

оценка и выплата комиссионного вознаграждения проводится ежегодно, выделяется 1% с оборота ESSENS

Комиссионное вознаграждение согласно III плану выплачивается ежегодно до 20.01 года следующего за отчетным. Как основа для расчета используется общий годовой оборот ESSENS за соответствующий календарный год.



Double Platinum Executive Manager

защитивший 9 раз в календарном году статус Platinum Executive Manager

▶ в доле на 1 % с оборота ESSENS за календарный год (коэффициент 3,0)

Double Platinum National Manager Double Platinum International Manager

защитивший 9 раз в календарном году статус Platinum National Manager или Platinum International Manager

▶ в доле на 1 % с оборота ESSENS за календарный год (коэффициент 2,0)



Прошедшие квалификацию II и III плана могут принять участие в Автопрограмме BMW.

Полные условия программы доступны на любых официальных страницах ESSENS в закладке Поддержка / ESSENS fleet.



Double Gold Manager

защитившийся 9 раз в течение календарного года статус Gold Manager

▶ в доле на 1 % с оборота ESSENS в календарном году (коэффициент 1,0)



Для выплаты комиссионного вознаграждения согласно III плана необходим личный оборот в 100 баллов в каждом календарном месяце соответствующего календарного года.

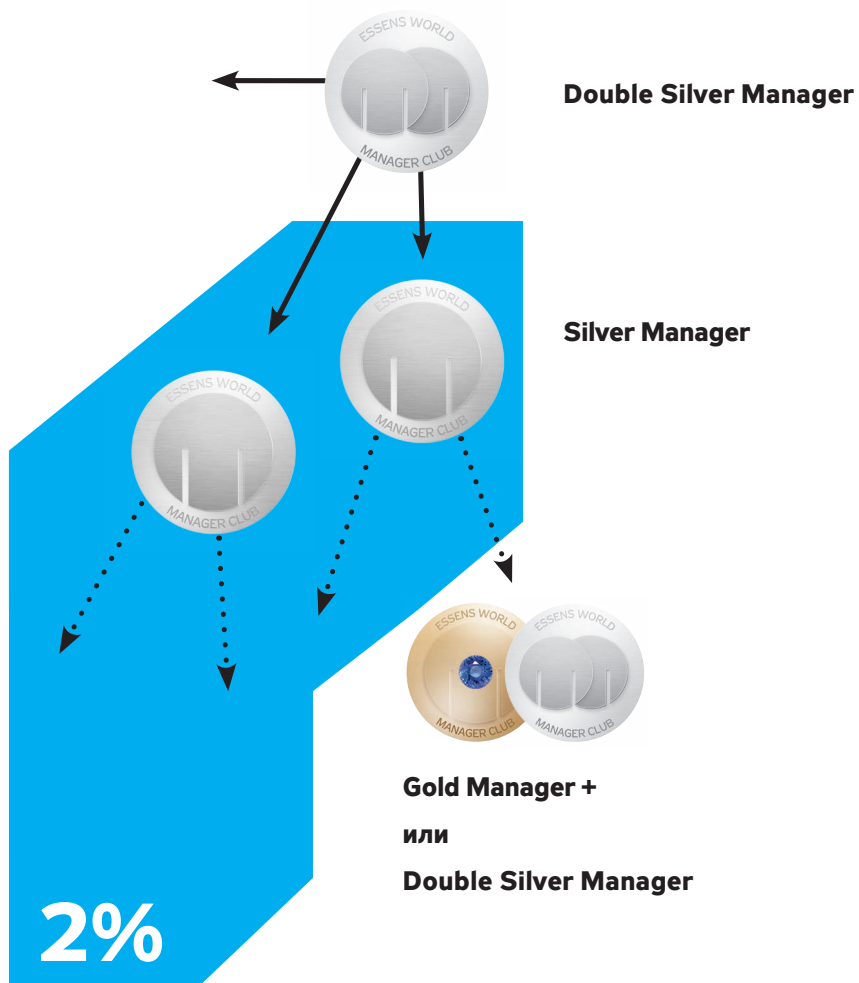
Квалификация	Автобус
Золотой национальный менеджер	30 000 рублей
Платиновый нац / меж менеджер	45 000 рублей
Платиновый исполнительный менеджер	60 000 рублей

IV. план (глубинный)

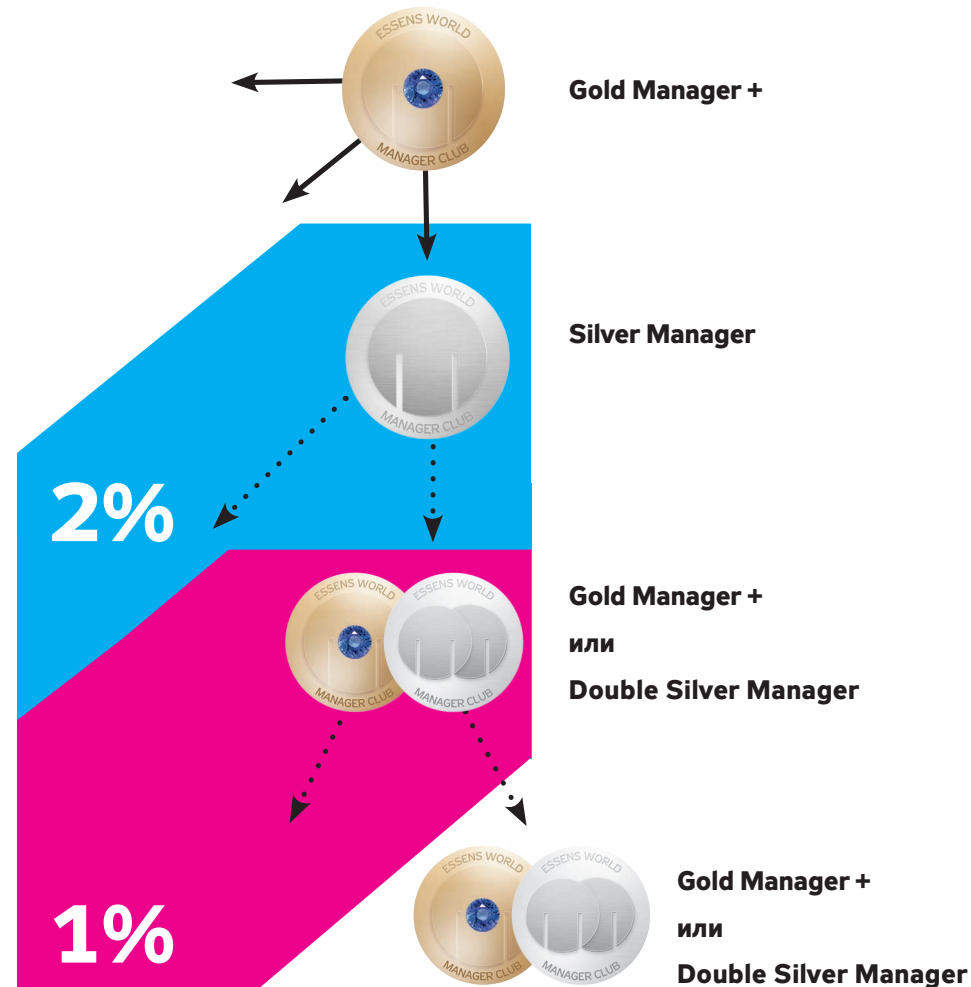
оценка и выплата комиссионного вознаграждения проводится ежемесячно, выделяется 3% с оборота вашей квалифицированной ветки

Квалификация в IV плане включает в себя национальный и международный оборот.

Комиссионное вознаграждение согласно IV. Плану рассчитывается как сумма комиссионных вознаграждений за каждое выполненное условие и выплачивается ежемесячно до 20 числа месяца следующего за отчетным.



Для выплаты комиссионного вознаграждения согласно IV плану необходим личный оборот в 100 баллов в данном месяце.



Выполнение квалификации согласно IV плана предусматривает развитие структуры в глубину и систематическое управление членами в глубине для достижения квалификации II плана.

Условием для выполнения квалификации Double Silver Manager является развитие структуры в двух ветках, достигающих минимального оборота в 15 000 баллов.

Gold Manager или выше в IV плане квалифицируют каждую свою ветку, достигая минимально оборота в 15 000 баллов.

Впоследствии размер комиссионного вознаграждения рассчитывается соответствующим процентом от оборота соответствующей ветки..