

Маркетинг-план Компании «Радамир»

ПРЕИМУЩЕСТВА МАРКЕТИНГ – ПЛАНА:



1. Маркетинг - план прост в изложении.
2. Маркетинг - план прозрачен, и просчитать его может любой, даже начинающий партнер.
3. Характеризуется – скоростью, динамичностью, выгодностью бинара, надежностью и стабильностью во времени.
4. Никаких ежемесячных, ежеквартальных, ежегодных и квалификационных закупок для получения вознаграждения.
5. Маркетинг - план дает возможность зарабатывать людям с разным темпом роста, так как объем считается накопительно.
6. Система циклическая, неограниченное количество циклов.
7. Нет процентной разницы между поколениями, что позволяет получать вознаграждения со всей глубины структуры.
8. Компания выплачивает в сеть 70% от товарооборота на вознаграждения своим партнерам! Работает без посредников – сама производит продукцию и строит партнерские сети потребления.

При знакомстве с маркетингом Компании «Радамир», должны Вам заметить, что стать партнером компании можно приобретя любую из следующих наименований продукции Компании:

1. Аппарат «Радамир».
2. Аппарат «Рададент» или модулятор «Блага-Радамир».
3. Пластина «Виватон» № 1-4 или зеркало Исиды.

Итак, нетрудно заметить, что в Компании на данный момент существует три маркетинга. Рассмотрим их.

3. Маркетинг «Виватон»

Зеркало Исида

ВИВАТОН



Вход в этот маркетинг осуществляется при приобретении одного из продуктов компании - пластины «Виватон» или Зеркало Исида. Обращаем Ваше внимание, что продукты имеют разную стоимость – пластина «Виватон» - **4500 рублей**, а зеркало Исида - **5000 рублей**.

1 цикл

За каждого лично Вами приглашенного партнера Вы также получаете вознаграждения - **500 рублей** (+ **300 рублей** получает держатель регионального офиса) при покупке пластины «Виватон» и **450 рублей** (+ **450 рублей** получает держатель регионального офиса) при покупке Зеркала Исида.

I ЭТАП

Как только Ваша структура выросла до 6 человек (пропорция 3:3), вы получаете вознаграждение в размере **60 у.е.*** за первый этап. Сам цикл состоит из 15 этапов.

II ЭТАП

Ваша структура выросла до 12 человек. К шести (первый этап) прибавилось 6 человек. Компания выплачивает вознаграждение **60 у.е.**** (соотношение плеч 6:6).

III ЭТАП

Ваша структура выросла до 18 человек. К 12 (второй этап) прибавилось еще 6 человек (соотношение плеч 9:9). Компания снова выплачивает Вам вознаграждение **60 у.е.** и так далее до 15 этапа.

XV ЭТАП

Когда к 84 участникам прибавится еще 6 человек, т.е. у Вас стало 90 партнеров, то Ваше суммарное вознаграждение составит **900 у.е.** (соотношение плеч 45:45).
Заккрытие 15 этапов означает закрытие цикла:

$$60 \text{ у.е.} \times 15 = 900 \text{ у.е.}$$

Обращаем Ваше внимание, что наличие личных приглашений и обязательное соотношение плеч 50 на 50 являются необходимыми условиями для получения вознаграждений.

Для того, чтобы получать вознаграждения за первый и второй цикл, необходимо до закрытия первого этапа каждого цикла сделать по два личных приглашения. В начале третьего цикла должно быть одно личное приглашение. В последующих циклах личные приглашения не требуются.

Вознаграждение рассчитывается в конце каждой недели по пятницам с 17-00 на основании заполнения Вашей структуры в течение недели и соблюдения баланса плеч. Срок выплат строго ограничен шестью месяцами с момента начисления.

Этап	Прирост структуры, человек	Баланс плеч	Общая численность структуры	Вознаграждение, рубли/единицы
I	6	3:3	6	60 у.е.
II	+ 6	6:6	12	60 у.е.
III	+ 6	9:9	18	60 у.е.
IV	+ 6	12:12	24	60 у.е.
V	+ 6	15:15	30	60 у.е.
VI	+ 6	18:18	36	60 у.е.
VII	+ 6	21:21	42	60 у.е.
VIII	+ 6	24:24	48	60 у.е.
IX	+ 6	27:27	54	60 у.е.
X	+ 6	30:30	60	60 у.е.
XI	+ 6	33:33	66	60 у.е.

XII	+ 6	36:36	72	60 у.е.
XIII	+ 6	39:39	78	60 у.е.
XIV	+ 6	42:42	84	60 у.е.
XV	+ 6	45:45	90	60 у.е.
Итого			90	900 у.е.*

* **Примечание.** Условная единица считается по коэффициенту и является плавающей величиной.