

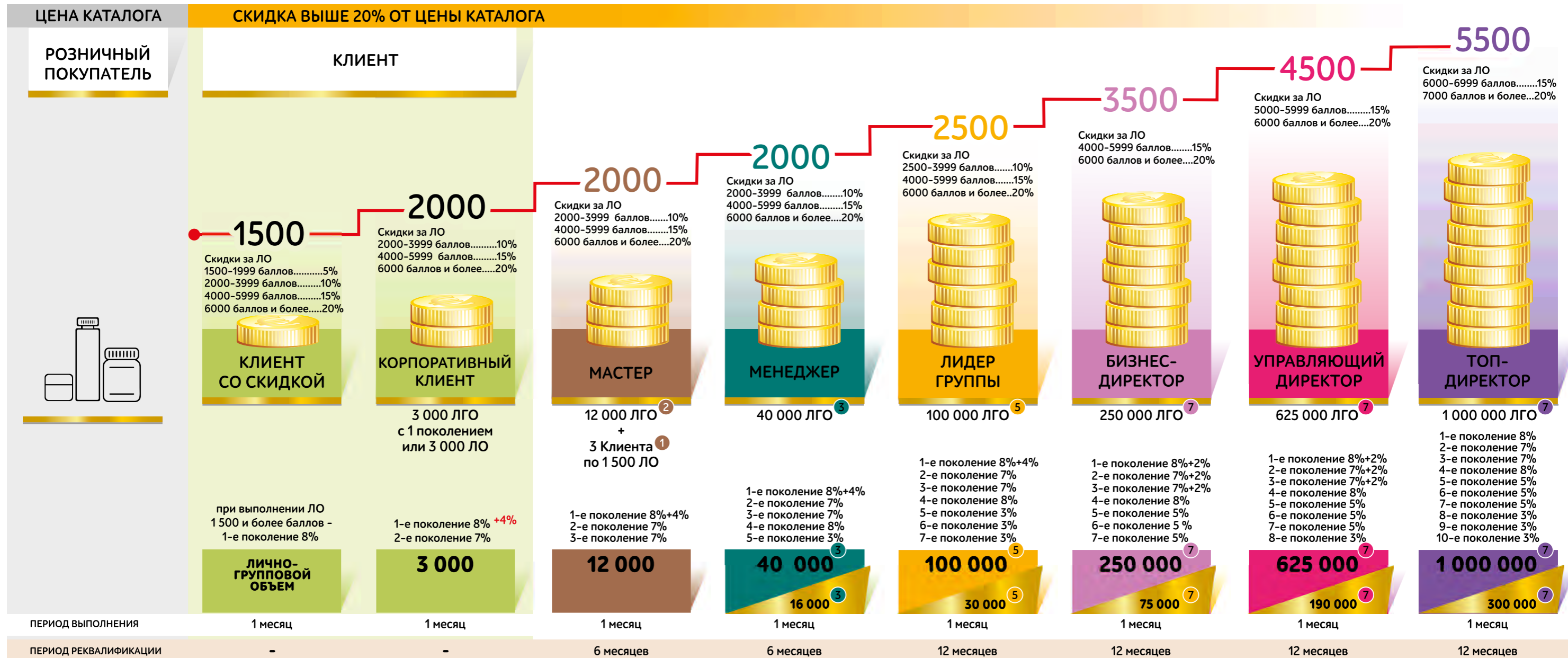


ТЕНТОРИУМ

МАРКЕТИНГ-ПЛАН

с 01.01. 2025

МАРКЕТИНГ-ПЛАН



ПОДАРКИ • БОНУСЫ • АКЦИИ

МОТИВАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ • ПРОМОУШНЫ

МАРКЕТИНГ-ПЛАН -

это условия предоставления скидок Участнику Бизнес-пространства ТЕНТОРИУМ (далее Участнику) за его Личный Объём (ЛО) покупок и Лично-Групповой Объём (ЛГО) покупок продукции его бизнес-организации.

ЛИЧНЫЙ ОБЪЁМ (ЛО) -

сумма баллов за продукцию, приобретённую Участником лично за отчётный период.

ЛИЧНО-ГРУППОВОЙ ОБЪЁМ (ЛГО) -

сумма баллов за продукцию, приобретённую Участником лично и его бизнес-организацией за отчётный период.

СКИДКИ

Каждому Участнику предоставляется возможность получения следующих видов скидок:

- скидка за Личный Объём (ЛО);
- скидка за Лично-Групповой Объём (ЛГО);
- бонус за развитие 1-го поколения;
- бонус за Групповой Объём в первых 3-х поколениях.

СТАТУСЫ

Участник Бизнес-пространства ТЕНТОРИУМ может достичь следующих статусов:

- Клиент со скидкой
- Корпоративный Клиент
- Мастер
- Менеджер
- Лидер Группы
- Бизнес-Директор
- Управляющий Директор
- Топ-Директор

1. КАК ПОЛУЧИТЬ СТАТУС КЛИЕНТ СО СКИДКОЙ?

УСЛОВИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ:

Для того, чтобы стать Клиентом со скидкой, вам предстоит:

- ознакомиться с Общими Правилами ТЕНТОРИУМ;
- заполнить, подписать и отправить в офис компании регистрационную форму ТЕНТОРИУМ или пройти процедуру электронного подписания на сайте www.tentorium.ru;
- приобрести продукцию на 1 500 баллов и более в течение 1-го календарного месяца.

РАСЧЁТ СКИДОК:

Скидка за Личный Объём:

- от 1 500 до 1 999 баллов - 5%
- от 2 000 до 3 999 баллов - 10%
- от 4 000 до 5 999 баллов - 15%
- от 6 000 баллов и более - 20%

Скидка за Лично-Групповой Объём 1-го поколения составляет 8% при условии выполнения Личного Объёма 1500 баллов и более в данный календарный месяц. Минимальный Лично-Групповой Объём 1-го поколения не установлен.

УСЛОВИЯ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ:

Выполнить Личный Объём на любую сумму баллов.

2. КАК ДОСТИЧЬ СТАТУСА КОРПОРАТИВНЫЙ КЛИЕНТ?

УСЛОВИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ:

Для того, чтобы стать Корпоративным Клиентом, вам предстоит в течение 1-го календарного месяца:

- выполнить 3 000 баллов и более Лично-Группового Объёма совместно с группой 1-го поколения, включая Личный Объём 2 000 баллов и более
- или: самостоятельно выполнить Личный Объём 3 000 баллов и более.

РАСЧЁТ СКИДОК:

Скидка за Личный Объём:

- от 2 000 до 3 999 баллов - 10%
- от 4 000 до 5 999 баллов - 15%
- от 6 000 баллов и более - 20%

Скидка за Лично-Групповой Объём предоставляется с Группового Объёма 2-х ближайших поколений бизнес-организации при выполнении Личного Объёма 2 000 баллов и более за 1 календарный месяц:

- за 1-е поколение - 8%
- за 2-е поколение - 7%

БОНУС за развитие 1-го поколения: дополнительно +4% с Группового Объёма 1-го поколения на сумму от 8 000 баллов и более.

УСЛОВИЯ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ:

Условия подтверждения статуса равны условиям его выполнения.

3. КАК ДОСТИЧЬ СТАТУСА МАСТЕР?

УСЛОВИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ:

Для того, чтобы стать Мастером, вам предстоит в течение 1-го календарного месяца:

- иметь 3-х и более Клиентов (Клиент со Скидкой либо Корпоративный Клиент) в своем 1-м поколении, выполнивших 1500 баллов и более Личного Объёма каждый
- и выполнить 12 000 баллов и более Лично-Группового Объёма с группой 2-х ближайших поколений, включая Личный Объём 2 000 баллов и более.

РАСЧЁТ СКИДОК:

Скидка за Личный Объём:

- от 2 000 до 3 999 баллов - 10%
- от 4 000 до 5 999 баллов - 15%
- от 6 000 баллов и более - 20%

Скидка за Лично-Групповой Объём предоставляется с Группового Объёма 3-х поколений бизнес-организации при выполнении Личного

Объёма 2 000 баллов и более за 1 календарный месяц:

- за 1-е поколение - 8%
- за 2-е поколение - 7%
- за 3-е поколение - 7%

БОНУС за развитие 1-го поколения: дополнительно +4% с Группового Объёма 1-го поколения на сумму от 8 000 баллов и более.

УСЛОВИЯ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ:

Для подтверждения статуса Мастер необходимо выполнить 12 000 баллов и более Лично-Группового Объёма с группой 2-х поколений, включая Личный Объём 2 000 баллов и более.

4. КАК ДОСТИЧЬ СТАТУСА МЕНЕДЖЕР?

УСЛОВИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ:

Для того, чтобы стать Менеджером, вам предстоит в течение 1-го календарного месяца:

- выполнить 40 000 баллов и более Лично-Группового Объёма с группой 3-х ближайших поколений, включая Личный Объём 2 000 баллов и более
- и Лично-Групповой Объём неосновных веток должен составить 16 000 баллов и более в 3-х ближайших поколениях (правило «параллельных веток»).

Личный Объём входит в Лично-Групповой Объём неосновных веток.

ВАЖНО! Корпоративный Клиент или Мастер, лично выполнивший Личный Объём 40 000 и более баллов, но не выполнивший остальных необходимых условий, не может достичь статуса Менеджер. Нельзя получить статус Менеджер, не выполнив до этого условия для статуса Мастер.

РАСЧЁТ СКИДОК

Скидка за Личный Объём:

- от 2 000 до 3 999 баллов - 10%
- от 4 000 до 5 999 баллов - 15%
- от 6 000 баллов и более - 20%

Скидка за Лично-Групповой Объём предоставляется с Группового Объёма 5-ти поколений бизнес-организации при выполнении Лично-го Объёма 2 000 баллов и более за 1 календарный месяц:

- за 1-е поколение - 8%
- за 2-е поколение - 7%
- за 3-е поколение - 7%
- за 4-е поколение - 8%
- за 5-е поколение - 3%

БОНУС за развитие 1-го поколения: дополнительно +4% с Группового Объёма 1-го поколения на сумму от 8 000 баллов и более.

УСЛОВИЯ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ:

Условия подтверждения статуса равны условиям его выполнения.

5. КАК ДОСТИЧЬ СТАТУСА ЛИДЕР ГРУППЫ?

УСЛОВИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ:

Для того, чтобы стать Лидером Группы, вам предстоит в течение 1-го календарного месяца:

- выполнить 100 000 баллов и более Лично-Группового Объёма с группой 5-ти ближайших поколений, включая Личный Объём 2 500 баллов и более

- и Лично-Групповой Объём неосновных веток должен составить 30 000 баллов и более в 5-ти ближайших поколениях (правило «параллельных веток»).

Личный Объём входит в Лично-Групповой Объём неосновных веток.

РАСЧЁТ СКИДОК:

Скидка за Личный Объём:

- от 2 500 до 3 999 баллов - 10%
- от 4 000 до 5 999 баллов - 15%
- от 6 000 и более баллов - 20%

Скидка за Лично-Групповой Объём предоставляется с Группового Объёма 7-ми поколений бизнес-организации при выполнении Лично-го Объёма 2 500 баллов и более за 1 календарный месяц:

- за 1-е поколение - 8%
- за 2-е поколение - 7%
- за 3-е поколение - 7%
- за 4-е поколение - 8%
- за 5-е поколение - 3%
- за 6-е поколение - 3%
- за 7-е поколение - 3%

БОНУС за развитие 1-го поколения: дополнительно +4% с Группового Объёма 1-го поколения на сумму от 8 000 баллов и более.

УСЛОВИЯ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ:

Условия подтверждения статуса равны условиям его выполнения.

6. КАК ДОСТИЧЬ СТАТУСА БИЗНЕС-ДИРЕКТОР?

УСЛОВИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ:

Для того, чтобы стать Бизнес-Директором, вам предстоит в течение 1-го календарного месяца:

- выполнить 250 000 баллов и более Лично-Группового Объёма с группой 7-ми ближайших поколений, включая Личный Объём 3 500 баллов и более
- и Лично-Групповой Объём неосновных веток должен составить 75 000 баллов и более в 7-ми ближайших поколениях (правило «параллельных веток»).

Личный Объём входит в Лично-Групповой Объём неосновных веток.

РАСЧЁТ СКИДОК:

Скидка за Личный Объём:

- от 4 000 до 5 999 баллов - 15%
- от 6 000 и более баллов - 20%

Скидка за Лично-Групповой Объём предоставляется с Группового Объёма 7-ми поколений бизнес-организации при выполнении Лично-го Объёма 3 500 баллов и более за 1 календарный месяц:

- за 1-е поколение - 8%
- за 2-е поколение - 7%
- за 3-е поколение - 7%
- за 4-е поколение - 8%
- за 5-е поколение - 5%
- за 6-е поколение - 5%
- за 7-е поколение - 5%

БОНУС за Групповой Объём от 200 000 баллов и более в 3-х ближайших поколениях: дополнительно +2% с Группового Объёма 3-х поколений бизнес-организации.

УСЛОВИЯ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ:

Условия подтверждения статуса равны условиям его выполнения.

7. КАК ДОСТИЧЬ СТАТУСА УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР?

УСЛОВИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ:

Для того, чтобы стать Управляющим Директором, вам предстоит в течение 1-го календарного месяца:

- выполнить 625 000 баллов и более Лично-Группового Объёма с группой 7-ми ближайших поколений, включая Личный Объём 4 500 баллов и более
- и Лично-Групповой Объём неосновных веток должен составить 190 000 баллов и более в 7-ми ближайших поколениях (правило «параллельных веток»).

Личный Объём входит в Лично-Групповой Объём неосновных веток.

РАСЧЁТ СКИДОК:

Скидка за Личный Объём:

- от 5000 до 5999 баллов - 15%
- от 6 000 и более баллов - 20%

Скидка за Лично-Групповой Объём предоставляется с Группового Объёма 8-и поколений бизнес-организации:

- за 1-е поколение - 8%
- за 2-е поколение - 7%
- за 3-е поколение - 7%
- за 4-е поколение - 8%
- за 5-е поколение - 5%
- за 6-е поколение - 5%
- за 7-е поколение - 5%
- за 8-е поколение - 3%

БОНУС за Групповой Объём от 200 000 баллов и более в 3-х ближайших поколениях: дополнительно +2% с Группового Объёма 3-х поколений бизнес-организации.

УСЛОВИЯ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ:

Условия подтверждения статуса равны условиям его выполнения.

8. КАК ДОСТИЧЬ СТАТУСА ТОП-ДИРЕКТОР?

УСЛОВИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ:

Для того, чтобы стать Топ-Директором, вам предстоит в течение 1-го календарного месяца:

- выполнить 1 000 000 баллов и более Лично-Группового Объёма с группой 7-ми ближайших поколений, включая Личный Объём 5 500 баллов и более
- и Лично-Групповой Объём неосновных веток должен составить 300 000 баллов и более в 7-ми ближайших поколениях (правило «параллельных веток»).

Личный Объём входит в Лично-Групповой Объём неосновных веток.

РАСЧЁТ СКИДОК:

Скидка за Личный Объём:

- от 6000 до 6999 баллов - 15%
- от 7 000 и более баллов - 20%

Скидка за Лично-Групповой Объём предоставляется с Группового Объёма 10-ти поколений бизнес-организации:

- за 1-е поколение - 8%
- за 2-е поколение - 7%
- за 3-е поколение - 7%
- за 4-е поколение - 8%
- за 5-е поколение - 5%
- за 6-е поколение - 5%
- за 7-е поколение - 5%
- за 8-е поколение - 3%
- за 9-е поколение - 3%
- за 10-е поколение - 3%

УСЛОВИЯ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ:

Условия подтверждения статуса равны условиям его выполнения.

9. КОМПРЕССИЯ

Если в течение 6-ти календарных месяцев подряд Участник не выполняет Личный Объём на любую сумму баллов, то он утрачивает статус Участника, с этого момента наступает компрессия: его бизнес-организация поднимается на одно поколение вверх.

10. РАСЧЁТ СКИДОК И РЕКВАЛИФИКАЦИЯ

Участники в статусе Мастер, Менеджер, Лидер Группы, Бизнес-Директор, Управляющий Директор, Топ-Директор получают скидки при условии выполнения Личного Объёма в соответствии с действующим статусом. Если это условие не выполнено, расчёт скидок не производится.

Если Участник выполнил Личный Объём в соответствии с действующим статусом, но не выполнил условия по Лично-Групповому Объёму и по правилу «параллельных веток», Участник получает скидки в соответствии со статусом, условия которого выполнены в данный календарный месяц.

Для статусов Мастер, Менеджер, Лидер Группы, Бизнес-Директор, Управляющий Директор и Топ-Директор существует понятие «период реквалификации»:

- с того месяца, в котором Мастер, Менеджер не выполнил условия подтверждения своего статуса, для него начинается «период реквалификации», длящийся 6 месяцев, в течение которого Участник должен вновь выполнить условия достижения статуса Мастер, Менеджер (см. пп. 3,4).
- с того месяца, в котором Лидер Группы, Бизнес-Директор, Управляющий Директор или Топ-Директор не выполнил условия подтверждения своего статуса, для него начинается «период реквалификации», длящийся 12 месяцев, в течение которого Участник должен вновь выполнить условия достижения статуса Лидер Группы, Бизнес-Директор, Управляющий Директор, Топ-Директор (см. пп. 5, 6, 7, 8).

Если условия достижения статуса не будут выполнены в течение «периода реквалификации» Мастер, Менеджер, Лидер Группы, Бизнес-Директор, Управляющий Директор, Топ-Директор понижает свой статус на одну ступень. Для Участника Бизнес-пространства ТЕНТОРИУМ в статусе Мастер, Менеджер, Лидер Группы, Бизнес-Директор, Управляющий Директор, Топ-Директор, ежемесячно выполняющего условия подтверждения своего статуса, «период реквалификации» не наступает.

11. УСЛОВИЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ В БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВЕ ТЕНТОРИУМ

Участник, ранее утративший свой статус в результате компрессии, может восстановиться в Бизнес-пространстве ТЕНТОРИУМ, совершив Личный Объём на сумму 1 500 баллов и более в течение 1-го календарного месяца.

При этом Персональным консультантом восстановленного Участника становится ближайший из его прежних действующих вышестоящих Персональных консультантов. Восстановленному Участнику первоначально присваивается статус Клиента со скидкой. Восстановление Участника происходит без восстановления его наставничества по отношению к его прежней бизнес-организации.