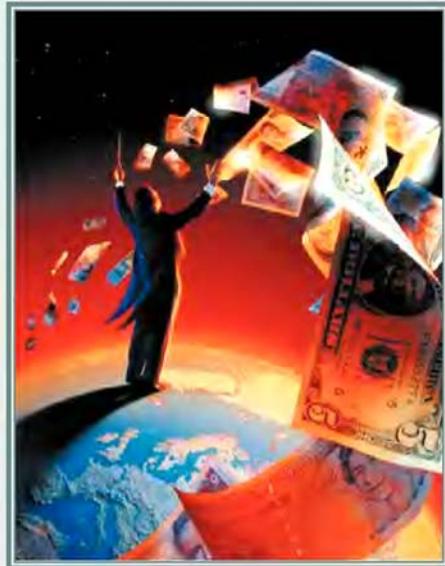


# 1. Как добиться успеха ?



- Если Вы хотите добиться успеха в качестве представителя ВИВАСАН, то должны обязательно прочесть и понять приведенные ниже страницы.
- Если у Вас возникнут вопросы, то обратитесь к Вашему Спонсору или непосредственно к администрации компании ВИВАСАН за разъяснением.
- Если Вы поймете, изучите План маркетинга и будете активно по нему работать, то мы гарантируем Вам успех в нашей компании .

Задайте себе следующий вопрос: «Почему я зарегистрировался в компании ВИВАСАН?»

Если Ваш ответ звучит так: «Я зарегистрировался в компании ВИВАСАН, чтобы со скидкой приобретать замечательную продукцию этой компании», то можете дальше не читать, поскольку Вы хотите оставаться только нашим клиентом и не ставите себе целью добиться финансового благополучия с ВИВАСАН.

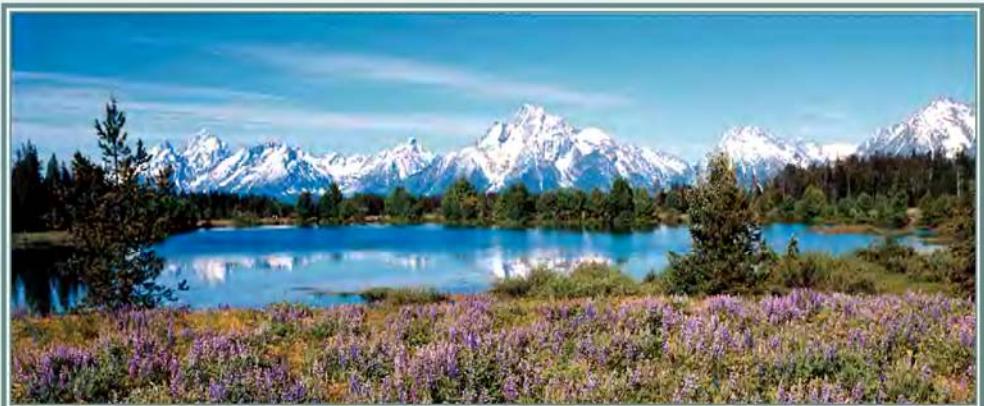
Если вы ответили: «Я зарегистрировался в компании ВИВАСАН, чтобы стать профессионалом в этом бизнесе, сделать карьеру и добиться финансового успеха», то прочтите следующие страницы внимательно, поскольку это первый шаг к Вашему будущему успеху.

Ведь для того, чтобы добиться финансового успеха в любом бизнесе, нужно знать основы этого бизнеса. План маркетинга ВИВАСАН как раз и станет основой Вашего успешного бизнеса в ВИВАСАН.

Поэтому повторяю еще раз: «Вы должны не только прочесть, но и понять План маркетинга ВИВАСАН, поскольку как Вы можете заработать деньги, если не знаете, как это сделать?»

Прочитав и поняв План маркетинга ВИВАСАН,  
Вы обязательно узнаете как добиться успеха.  
Мы Вам это гарантируем!

## 2. Что такое ВИВАСАН



Компания **ВИВАСАН** является Генеральным представителем ряда известных швейцарских компаний, производящих высококачественные экологически чистые продукты для здоровья человека. Благодаря многолетнему опыту работы, современным технологиям производства и высочайшему швейцарскому качеству, компания **ВИВАСАН** может достойно представлять эти продукты в странах Восточной Европы, СНГ, Прибалтике и азиатских странах.

Успех нашей компании в немалой мере основан на том, что мы реализуем продукты, изготовленные только из натурального растительного сырья, а именно – целебных трав. Целебные травы являются основой всей нашей продукции – лечебных кремов и средств по уходу за телом и волосами, элитной косметики для лица, эфирных масел, пищевых добавок и пр.

В наших лабораториях в Швейцарии разрабатываются все новые и новые экологически чистые продукты. Тесная связь со специалистами всего мира позволяет внедрять новейшие технологии и использовать последние научные разработки в области лечебной косметологии и здорового питания. И это дает гарантию поступления на рынок продуктов только самого высокого качества.

Все наши усилия, конечно, не проходят даром. Именно они являются залогом нашего успеха – успеха компании ВИВАСАН. Из крохотной фирмы с десятком сотрудников мы за несколько лет выросли в могучую успешную компанию с филиалами в странах Восточной Европы, Азии, Прибалтики и СНГ и огромным количеством активно работающих независимых представителей (ок. 100 000).

Вся история и весь опыт нашей фирмы показывают, что мы гарантируем стабильность, поскольку наши представительства в других городах и странах работают так же успешно. Несмотря на то, что законы и требования в разных странах – разные, все наши представительства реализуют одинаковую продукцию по единым ценам и работают по одному и тому же Плану маркетинга. Единство философии компании – это также залог нашего успеха.

Поскольку реализация продукции компании ВИВАСАН производится только по методу прямых продаж, это позволяет удерживать достаточно низкий по мировым стандартам ценовой уровень и дает возможность добиться успеха в бизнесе разным слоям населения.

И вы сами сможете убедиться в том, как успешно и слаженно работает компания, и сколько неиспользованных возможностей и способов добиться успеха откроется Вам в работе с ВИВАСАН.

**ВИВАСАН – это не только экологически чистые продукты!**

**ВИВАСАН – это не только успешный бизнес!**

**ВИВАСАН – это не только здоровье человека!**

**ВИВАСАН – это фирма, за которой будущее!**

### 3. Философия ВИВАСАН



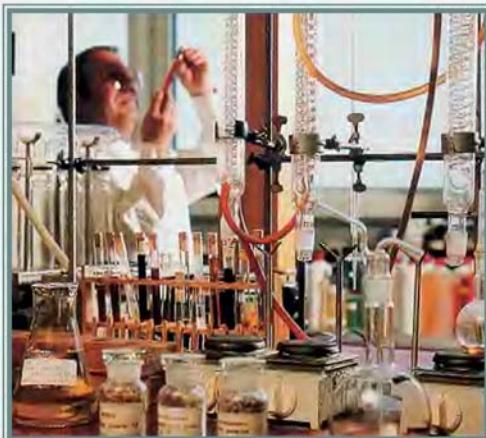
К факторам успеха любой фирмы относится ее *предпринимательская философия*. Под предпринимательской философией понимают не только план маркетинга и ассортимент предлагаемой продукции. Важен так называемый «кодекс чести фирмы», то есть – как вести себя с другими людьми, как разговаривать с клиентами, как продавать, как организовать свою жизнь в соответствии с целями и задачами фирмы.

**Философия ВИВАСАН – «ЗДОРОВЬЕ, КРАСОТА И БЛАГОПОЛУЧИЕ»** подразумевает то, что ВИВАСАН является отличительным знаком постоянной заботы о сохранении здоровья и красоты человека, его материального благополучия.

И одним из важнейших элементов такой философии компании является качество реализуемой продукции. Здесь наш лозунг: **«Клиенту – самое высокое качество и самый лучший сервис!»**

#### **ВИВАСАН ручается за качество!**

- Для изготовления продуктов ВИВАСАН используется только самое лучшее и ценное сырье, генетически не модифицированное
- Продукты ВИВАСАН изготавливаются по современным технологиям, многие из них – по уникальным технологиям «know how»
- Продукты ВИВАСАН – экологически чистые и отличаются высочайшим качеством
- Продукты ВИВАСАН не проходят тестирование на животных



Философия ВИВАСАН «Здоровье, красота и благополучие!» позволяет высоко держать марку качества продукта. И сейчас смело можно сказать, что именно за такими продуктами – натуральными, экологически чистыми, высочайшего качества, несущими здоровье, красоту, благополучие и успех – за ними будущее!

#### **Индивидуальный подход к клиенту – секрет нашего успеха!**

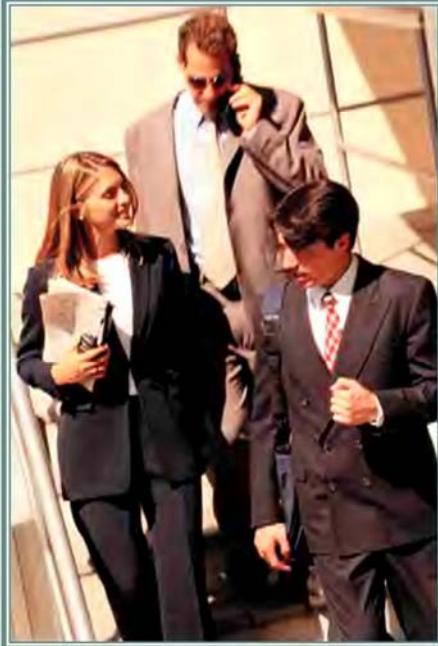
Благодаря качеству и уникальности нашей продукции, круг клиентов ВИВАСАН с каждым днем становится все шире. Поскольку никакая другая форма продажи не подразумевает такого быстрого реагирования на пожелания заказчика, таких низких цен и такого интенсивного общения, как прямые продажи, все большее значение приобретают персональные консультации. Персональные консультации позволяют найти индивидуальный подход к каждому клиенту, подробно разъяснить ему свойства и действие продукции, подобрать необходимый ему продукт. Представители ВИВАСАН в свою очередь предлагают своим клиентам уникальный уровень сервиса:

- персональное обслуживание в удобное время дома или в офисе
- бесплатные индивидуальные консультации по свойствам и применению продуктов
- предоставление актуальной информации о новинках продукции ВИВАСАН

Заботясь как о здоровье человека, так и о его благополучии, мы с Вами делаем благое дело. И компания ВИВАСАН под девизом «Здоровье, радость и успех – новая жизнь с ВИВАСАН» – уверенно ведет нас по этому пути!

**Продукты ВИВАСАН сами приходят к Вам в дом  
и становятся Вашими лучшими друзьями!**





## 4. Сетевой маркетинг ВИВАСАН

*Сетевой (многоуровневый) маркетинг – это эффективный метод реализации, который заключается в продаже товаров непосредственно конечному потребителю, минуя многочисленных посредников.*

Всё больше и больше людей выбирают для себя этот вид бизнеса. По последним данным, около 25 миллионов человек в мире работают в компаниях сетевого и многоуровневого маркетинга профессионально, то есть на полную занятость. Что же привлекает всех этих людей?

### Преимущества сетевого маркетинга:

- Высокодоходный бизнес с минимальными инвестициями.
- Минимизация затрат на рекламу и прочих затрат
- Огромная сеть сбыта и прогрессивный процент с продаж
- Минимальный риск при неограниченных доходах
- Свобода, простота и благородство бизнеса
- Возможность семейного бизнеса и совмещения с другой работой
- Личностный рост, постоянный рост новых связей

Компания ВИВАСАН заменяет транспортных агентов, оптовых дилеров и других посредников, удерживая довольно низкие цены при высоком качестве продукции. Потенциальный доход посредников переходит в доход наших представителей.

Работа с ВИВАСАН – возможность успешного бизнеса для любого человека по следующим причинам:

1. Представителем компании может стать любой, независимо от возраста, профессии, пола и предыдущего опыта работы
2. Вам не нужен начальный капитал (по сравнению с традиционным бизнесом)
3. Вы сами составляете себе график работы в зависимости от поставленных Вами целей
4. Вы получаете возможность участвовать во многих учебных мероприятиях, которые проводит компания, и постоянно совершенствоваться
5. Вы получаете возможность создавать свою потребительскую организацию и получать за ее деятельность вознаграждение
6. При этом у Вас неограниченный потенциал заработка и карьерного роста
7. Вы приобретаете сотни новых друзей и единомышленников
8. Вы получите большое моральное удовлетворение – ведь Вы помогаете другим улучшить здоровье и повысить качество жизни

**Сетевой маркетинг с ВИВАСАН – это уникальная возможность для обычных людей добиться необыкновенного успеха.**

## 5. Важнейшие понятия маркетинга ВИВАСАН

**1. ЗАКУПОЧНАЯ ИЛИ ДИСТРИБЬЮТОРСКАЯ ЦЕНА (ДЦ)** – цена, по которой Вы, как Дистрибутор, закупаете продукцию у компании ВИВАСАН.

**2. РЫНОЧНАЯ ЦЕНА (РЦ)** – цена, по которой Вы продаете продукцию своим клиентам. В компании ВИВАСАН рыночная цена установлена на 40% выше дистрибуторской.

рыночная цена =  
дистрибуторская цена + 40% надбавка

$$РЦ = ДЦ \times 1,4$$

**3. ТОРГОВАЯ ПРИБЫЛЬ (ТП) ИЛИ КОМИССИОННЫЕ ОТ ПРОДАЖИ** – разница между ценой, по которой Вы продаете продукцию Вашим клиентам (Рыночной ценой – РЦ) и ценой, по которой Вы закупаете продукцию у компании ВИВАСАН (Дистрибуторской Ценой – ДЦ). В ВИВАСАН Ваша Торговая прибыль будет равна 40%-ной надбавке на Цену Дистрибутора.

торговая прибыль =  
рыночная цена - дистрибуторская цена

$$ТП = РЦ - ДЦ$$

**4. ОБОРОТ НЕТТО** – это объем закупок продукции у компании ВИВАСАН за месяц (оборот брутто), поделенный на РК (Расчетный Коэффициент) \*

$$\text{ОБОРОТ НЕТТО} = \text{ОБОРОТ БРУТТО : РК}$$

### 5. ОБЪЕМНАЯ СКИДКА (ОС)

Кроме обычных комиссионных от продаж продукции (**Торговой прибыли – ТП**) Вы получаете от компании дополнительное вознаграждение в виде так называемой **ОБЪЕМНОЙ СКИДКИ (ОС)**.

**Объемная Скидка** – это Ваше ежемесячное вознаграждение, которое определяется в % от оборота нетто Вашей структуры, включая Ваш личный оборот, за календарный месяц.

Величина % ОС зависит от величины оборота Вашей структуры, включая Ваш личный оборот, и имеет 7 уровней. Наивысшей ОС=21% Вы достигаете на 7 уровне при обороте = 6000\$ нетто и более. (см. Табл. №1).

Таблица № 1. Объемная скидка

| Уровень | Лично-групповой оборот нетто за календарный месяц \$ | Объемная Скидка (ОС) % |
|---------|--|------------------------|
| 7       | 6000 и более   | 21                     |
| 6       | 3300 - 5999  | 19                     |
| 5       | 1900 - 3299  | 14                     |
| 4       | 1000 - 1899  | 12,5                   |
| 3       | 600 - 999  | 10                     |
| 2       | 200 - 599  | 6                      |
| 1       | 50 - 199   | 4                      |

#### Примечания:

\* Расчетный коэффициент вводится для учета обязательных налогов и компьютерного обслуживания.

Для России РК=1,3, для других государств – в зависимости от величины налогов, принятых в данном государстве .

**Объемная Скидка** выплачивается каждому Дистрибутору в течение следующего месяца в соответствии с установленной компанией схемой выплат скидок.

*ОС на уровне от 4% до 12,5 % включительно выплачивается в виде продукции ВИВАСАН по Вашему выбору, более 12,5 % – деньгами.*

Приведенная выше таблица Объемных скидок – это важнейшая составляющая нашего Плана маркетинга. Таблица Объемных Скидок регулирует Ваш заработка, если Вы строите собственную структуру.

Чем больше Ваша структура, тем большую Объемную Скидку Вы можете получить. При расчете Вашей персональной ОС учитываются все объемы Ваших личных продаж и объемы продаж Вашей структуры со всей глубины за календарный месяц.

Пожалуйста, внимательно прочтите приведенные ниже примеры, чтобы понять, как работать с этой таблицей.

### **Пример №1**

Вы только что зарегистрировались в компании ВИВАСАН. После подробного изучения продукции Вы можете приступать к продажам. Предположим, в этом месяце Вы закупили продукции на сумму **100\$**. Вы имеете право продать эту продукцию за **140\$ (100x1.4)**. На операции ПОКУПКА-ПРОДАЖА Вы получаете **Торговую прибыль**:

$$140 - 100 = 40 \text{ \$}$$

Но это еще не все. Посмотрите в таблицу ОС. В средний колонке приведены ежемесячные лично-групповые обороты **нетто**. В правой колонке – **Объемная Скидка в %**. В соответствии с **примером № 1** Вы закупили продукции на сумму **100\$**. Ваш оборот нетто составит **100\$ минус РК\*** (для России РК=1,3). А именно:

$$100 : 1,3 = 76,92 \text{ \$}$$

#### **Совет на будущее:**

Внимательно ознакомьтесь со всей информацией по продукции. Страйтесь посещать лекции и презентации, задавайте вопросы своему Спонсору, возмите своего Спонсора на первую презентацию продукции – он Вам поможет, и Вы будете чувствовать себя увереннее. Пострайтесь организовать круг своих постоянных клиентов. Это – основа Вашего будущего материального благополучия. Поскольку единичные продажи по случаю вряд ли приведут Вас к успеху.

Согласно таблице ОС Ваш оборот нетто находится в интервале между **50 \$ и 199 \$**, то есть достиг **1 уровня ОС**. На данном уровне Вы получаете **ОС = 4%** от Вашего оборота **нетто**. Это составит:

$$76,92 \times 0,04 \approx 3,08 \text{ \$}$$

Данная ОС (до 12,5 %) выплачивается в виде продукции фирмы ВИВАСАН. Это означает, что Ваша Объемная Скидка будет засчитываться Вам при заказе в следующем месяце. \*\*

**Ваша общая прибыль за этот месяц составит:**

$$40 + 3,08 = 43,08 \text{ \$}$$

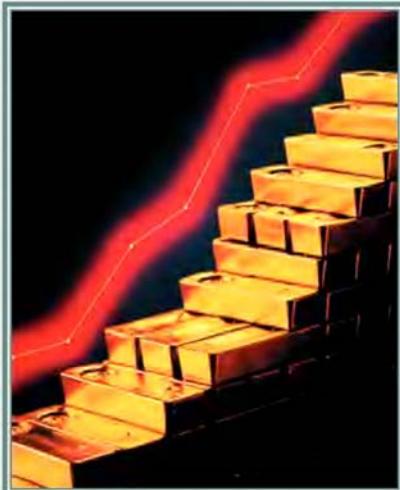
**И это при закупке всего на 100 \$  
Не правда ли, неплохой заработка!**

#### *Примечания:*

\* Напомним, что РК для представителей ВИВАСАН, планирующих работать не на территории России, может иметь другое значение.

\*\* Обороты и Объемные скидки рассчитываются за полный календарный месяц. Поэтому Объемные скидки за текущий календарный месяц выплачиваются в начале следующего календарного месяца.

# 6. Ваш путь к успеху с ВИВАСАН



Ваш персональный успех при совместной деятельности с компанией ВИВАСАН зависит не только от объема Ваших собственных продаж, но и от Вашей активной деятельности по привлечению новых представителей и созданию собственной структуры. Контактность, умение общаться с людьми, а также активность в привлечении и мотивировании новых членов ВИВАСАН способствуют значительному повышению Вашего дохода. Иными словами, чтобы добиться успеха в ВИВАСАН, существует 2 пути:

1. Продажа продукции клиентам с подробной консультацией. За это Вы получаете не только процент от продаж, но и Объемную Скидку. Понятно, что чем больше клиентов у Вас купят продукцию, тем больше будут Ваши обороты, и тем больше денег вы заработаете.
2. Привлечение к работе в нашей компании других людей, то есть построение своей собственной структуры. Чем больше людей Вы зарегистрируете, тем обширнее будет Ваша структура и тем больше денег в конечном итоге Вы заработаете.

Вы можете выбрать для себя любой путь к успеху, который Вам по душе. Хотя гораздо быстрее Вы добьетесь успеха, используя обе возможности продвижения к финансовому благополучию, предоставляемые Вам компанией ВИВАСАН.

## Как же будет выглядеть Ваше продвижение к финансовому успеху с ВИВАСАН ?

Для поощрения представителей ВИВАСАН и стимулирования их к дальнейшей работе наша компания разработала собственную Лестницу успеха ВИВАСАН, состоящую из 12 ступеней.

### Лестница успеха ВИВАСАН.

Вы сами для себя определяете, до какой ступени Вы хотите подняться, и способствуете этому своей активной деятельностью. Однако присвоение очередного звания по результатам Вашей работы входит в компетенцию компании ВИВАСАН. Естественно, что чем выше Вы поднимаетесь, тем лучше становится Ваше финансовое положение, но одновременно с этим и расширяется круг Ваших обязанностей. Поднявшись на ступеньку выше, Вы поднимаете свой уровень жизни. На самой вершине лестницы Вы практически будете только руководить и получать такой доход, о котором всю жизнь могли только мечтать.

Успеха Вам !!!



# 7. Квалификация ступеней Лестницы успеха ВИВАСАН

## 1 ступень. ВИВАСАН-ДИСТРИБЮТОР

Это только что зарегистрированный или уже действующий **представитель ВИВАСАН**, который пока не выполняет условий, необходимых для присвоения ему квалификации ВИВАСАН-Консультанта 1 степени.

## 2 ступень. ВИВАСАН-КОНСУЛЬТАНТ 1 СТЕПЕНИ

Любой представитель ВИВАСАН становится автоматически **ВИВАСАН-Консультантом 1 степени**, если он выполняет следующие условия:

1. *Личный оборот нетто = минимум 60 \$ в месяц*
2. *Лично-групповой оборот нетто – на уровне 6% ОС.*

## 3 ступень. ВИВАСАН-КОНСУЛЬТАНТ 2 СТЕПЕНИ

Любой представитель ВИВАСАН автоматически становится **ВИВАСАН-Консультантом 2 степени**, если он выполняет следующие условия:

1. *Личный оборот нетто = минимум 60 \$ в месяц*
2. *Лично-групповой оборот нетто – на уровне 10-12,5 % ОС.*

## 4 ступень. ВИВАСАН-ПАРТНЕР 1 СТЕПЕНИ

Любой представитель ВИВАСАН становится автоматически **ВИВАСАН-Партнером 1 степени**, если он выполняет следующие условия:

1. *Личный оборот нетто = минимум 60 \$ в месяц*
2. *Лично-групповой оборот нетто – на уровне 14 % ОС.*

## 5 ступень. ВИВАСАН-ПАРТНЕР 2 СТЕПЕНИ

Любой представитель ВИВАСАН становится автоматически **ВИВАСАН-Партнером 2 степени**, если он выполняет следующие условия:

1. *Личный оборот нетто = минимум 60 \$ в месяц*
2. *Лично-групповой оборот нетто – на уровне 19-21 % ОС.*

## 6 ступень. ВИВАСАН-МЕНЕДЖЕР

Любой представитель ВИВАСАН становится автоматически **ВИВАСАН-Менеджером**, если он выполняет следующее условие:

- одновременно 2 группы из его структуры минимум 3 месяца в календарном году имеют наивысшую Объемную скидку = 21%.

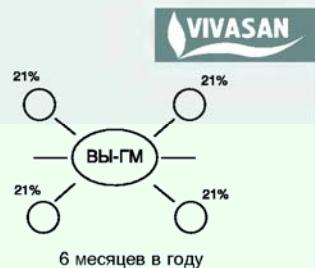


\* Квалификации ВИВАСАН-Консультантов и ВИВАСАН-Партнеров (со 2 по 5 ступень) нужно подтверждать ежемесячно, то есть ежемесячно выполнять 2 приведенных выше условия.

## 7 ступень. ВИВАСАН-ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР

Любой представитель ВИВАСАН становится автоматически **ВИВАСАН-Генеральным Менеджером**, если он выполняет следующее условие:

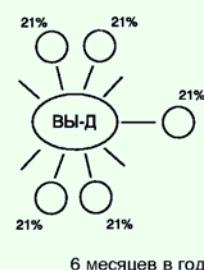
- одновременно 4 группы из его структуры минимум 6 месяцев в календарном году имеют наивысшую Объемную скидку = 21%.



## 8 ступень. ВИВАСАН-ДИРЕКТОР

Любой представитель ВИВАСАН становится автоматически **ВИВАСАН-Директором**, если он выполняет следующее условие:

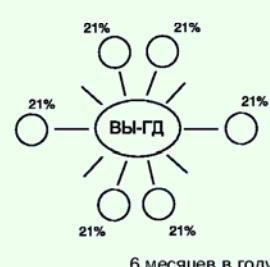
- одновременно 5 групп из его структуры минимум 6 месяцев в календарном году имеют наивысшую Объемную скидку = 21%.



## 9 ступень. ВИВАСАН-ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Любой представитель ВИВАСАН становится автоматически **ВИВАСАН-Генеральным Директором**, если он выполняет следующее условие:

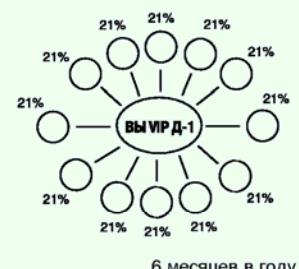
- одновременно 6 групп из его структуры минимум 6 месяцев в календарном году имеют наивысшую Объемную скидку = 21%.



## 10 ступень. ВИВАСАН-V.I.P. ДИРЕКТОР 1 РАНГА

Любой представитель ВИВАСАН становится автоматически **ВИВАСАН-V.I.P. ДИРЕКТОРОМ 1 РАНГА**, если он выполняет следующее условие:

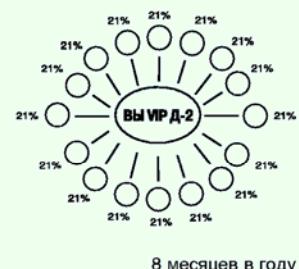
- одновременно 12 групп из его структуры минимум 6 месяцев в календарном году имеют наивысшую Объемную скидку = 21%.



## 11 ступень. ВИВАСАН-V.I.P. ДИРЕКТОР 2 РАНГА

Любой представитель ВИВАСАН становится автоматически **ВИВАСАН-V.I.P. ДИРЕКТОРОМ 2 РАНГА**, если он выполняет следующее условие:

- одновременно 16 групп из его структуры минимум 8 месяцев в календарном году имеют наивысшую Объемную скидку = 21%.



## 12 ступень. ВИВАСАН-V.I.P. ДИРЕКТОР 3 РАНГА

Любой представитель ВИВАСАН становится автоматически **ВИВАСАН-V.I.P. ДИРЕКТОРОМ 3 РАНГА**, если он выполняет следующее условие:

- одновременно 20 групп из его структуры 12 месяцев в календарном году имеют наивысшую Объемную скидку = 21%.





## 8. Премии и Бонусы ВИВАСАН

Для мотивации и поощрения своих представителей компания ВИВАСАН предусматривает систему различных премий и Бонусов, а именно:

### ПРЕМИИ ВИВАСАН

- 1. Стартовая премия**
- 2. Групповая премия**
- 3. Премия за глубину структуры**

Эти премии предусмотрены для представителей ВИВАСАН, имеющих квалификацию со 2 по 5 ступень Лестницы успеха, то есть, от Консультанта 1 степени до Партнера 2 степени включительно. Для получения данных премий необходимо ежемесячно выполнять следующие условия (см.табл №2):

Таблица №2. Стартовая премия, Групповая премия и Премия за глубину структуры.

| Квалификация                  | Личный оборот нетто \$ | ОС в %  | Стартовая премия в % 1 линия | Групповая премия в % 2 линия | Премия за глубину структуры в % 3 линия | Вид оплаты         |
|-------------------------------|------------------------|---------|------------------------------|------------------------------|---|--------------------|
| ВИВАСАН-Консультант 1 степени | 60,00                  | 6       | 2                            | 0                            | 0                                       | Продукция ВИВАСАН* |
| ВИВАСАН-Консультант 2 степени | 60,00                  | 10-12,5 | 4                            | 2                            | 0                                       | Продукция ВИВАСАН* |
| ВИВАСАН-Партнер 1 степени     | 60,00                  | 14      | 4                            | 3                            | 0                                       | Продукция ВИВАСАН* |
| ВИВАСАН-Партнер 2 степени     | 60,00                  | 19-21   | 4                            | 3                            | 2                                       | Денежный           |

**1. Стартовая премия** рассчитывается, исходя из личного оборота нетто всех членов **первой линии** Вашей структуры (см. табл.)

**2. Групповая премия** рассчитывается, исходя из личного оборота нетто всех членов **второй линии** Вашей структуры (см. табл.).

**3. Премия за глубину структуры** рассчитывается, исходя из личного оборота нетто всех членов **третьей линии** Вашей структуры (см. табл.).

И не пугайтесь, если эти расчеты покажутся Вам слишком сложными. За Вас все посчитает компьютер. Главное, чтобы Вы поняли сам принцип расчета!

---

**\*Примечание:**

Премии, выдаваемые продукцией ВИВАСАН, не входят в оборот нетто, т.е. не учитываются при начислении ОС и премий на следующий месяц.

## Пример №2

Вы хотите заниматься более профессиональной деятельностью в компании ВИВАСАН, то есть хотите стать лидером и создать собственную структуру.

Предположим, Вы уже создали собственную структуру из 13 человек (вместе с Вами), и каждый из членов Вашей структуры сделал личный оборот нетто 300 \$ за месяц, для чего закупил продукции на сумму = 300xРК. Для России, где РК=1,3, в этом случае нужно закупить продукции на сумму  $300 \times 1,3 = 390 \$$ . Для других регионов – в зависимости от РК.

*(Напомним еще раз, что оборот нетто – это объем закупок за месяц (или оборот брутто) поделенный на РК.)*

$$OC = \frac{OB}{PK}$$



Торговая прибыль при этом составит (для России):  $390 \times 1,4 - 390 = 156 \$$

**Вопрос №1:** Какой оборот нетто сделала Ваша структура вместе с Вами, и какая ОС причитается структуре ?

**Ответ:** Общий оборот нетто структуры составит:  $300 \times 13 = 3900 \$$ .

Согласно таблице №1 Объемных скидок Вы со своей структурой оказались уже на 6-ом уровне (оборот нетто = 3300-5999 \$), дающем право на ОС = 19 %.

**Вопрос №2:** Как распределяется групповая ОС между членами Вашей структуры, и какая ОС причитается лично Вам?

**Ответ:** Рассмотрим первую линию Вашей структуры.

| Члены первой линии структуры | Оборот нетто \$                                     | ОС % |
|------------------------------|---|------|
| 1-ый                         | 300   | 6    |
| 2-ой                         | 1500<br>(сумма оборотов 2+5+6+9+10 членов группы )  | 12,5 |
| 3-ий                         | 1500<br>(сумма оборотов 3+7+8+11+12 членов группы ) | 12,5 |
| 4-ый                         | 300   | 6    |

Ваша персональная ОС будет рассчитываться следующим образом:

- ОС с Вашего личного оборота =  $300 \times 19 = 57 \$$
- От оборота 1-го члена структуры Вы получаете ОС =  $(19\%-6\%) \times 300 = 39 \$$
- От оборота 2-го члена структуры Вы получаете ОС =  $(19\%-12,5\%) \times 1500 = 97,5 \$$
- От оборота 3-го члена структуры Вы получаете ОС =  $(19\%-12,5\%) \times 1500 = 97,5 \$$
- От оборота 4-го члена структуры Вы получаете ОС =  $(19\%-6\%) \times 300 = 39 \$$

Итого, Ваша личная ОС в сумме составит:

$$57 + 39 + 97,5 + 97,5 + 39 = 330 \$$$

Данная ОС будет Вам выплачена **деньгами**, поскольку общий оборот Вашей структуры находится на уровне 19%.

**Вопрос №3: Какую квалификацию Вы получаете при таких результатах ?**

**Ответ:** Если Вы обратитесь к таблице №2, то увидите, что Вы уже выполнили условия, необходимые для получения квалификации **ВИВАСАН-Партнера 2 степени** и имеете право на получение **Стартовой премии = 4%, Групповой премии = 3% и Премии за глубину структуры =2%**.

Ваша первая линия состоит из 4-х членов группы, каждый с ежемесячным личным оборотом **нетто =300 \$**. Таким образом Вы получите **Стартовую премию: 4 x 300 x 4% = 48 \$**

В Вашей второй линии у Вас также 4 члена группы с личным оборотом нетто по 300 \$ каждый. Таким образом Вы получите **Групповую премию: 4 x 300 x 3% = 36 \$**

В Вашей третьей линии у Вас также 4 члена группы с личным оборотом нетто по 300 \$ каждый. Таким образом Вы получите Премию за глубину структуры: **4 x 300 x 2% = 24 \$**

Итак, по результатам Вашей работы Вы, как ВИВАСАН-Партнер 2 степени, получите премиальные деньгами:

$$48 + 36 + 24 = 108 \$$$

**Вопрос №3: Каким будет Ваш общий доход за месяц ?**

**Ответ:**

|                      |        |
|----------------------|--------|
| 1. Торговая прибыль  | 156 \$ |
| 2. Объемная скидка   | 330 \$ |
| 3. Премии            | 108 \$ |
| <b>Всего: 594 \$</b> |        |

**594 \$ в общем-то за несложную работу?  
Где еще Вы сможете заработать такие деньги?**



*И, пожалуйста, не забывайте, что это – только начало! Лидер ВИВАСАН идет дальше, расширяет свою структуру. А сколько Вы заработаете, если в Вашей структуре будет не 13 человек, а в 2, в 4 раза больше ? Или какой-либо член Вашей первой линии выйдет на 21% ОС ?*

## БОНУСЫ ВИВАСАН

1. Бонус ВИВАСАН.
2. Менеджерский Бонус.
3. Бонус развития
4. V.I.P. бонус

Эти Бонусы предусмотрены для лидеров, имеющих квалификацию Партнера 2 степени и выше. Вы, как лидер структуры, имеете право на получение этих Бонусов, если в Вашей первой линии имеется одна или несколько групп с 21% ОС.

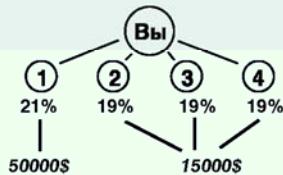


### Вариант № 1.

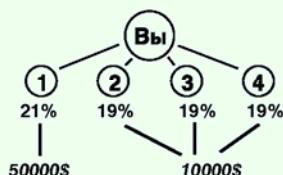
Допустим, в Вашей структуре, кроме Вас, больше нет лидеров, имеющих право на получение этих Бонусов. В этом случае Бонусы будут выплачиваться следующим образом:

#### 1. Бонус ВИВАСАН = 4% или 1,5%

a). Вы имеете право на получение Бонуса ВИВАСАН – 4%, если хотя бы одна группа Вашей структуры достигла наивысшей объемной скидки =21%, и при этом общий оборот нетто остальных групп Вашей структуры составил минимум 30% от оборота сильной 21%-группы, (но не менее 6000 \$ в месяц.) В этом случае Бонус ВИВАСАН = 4% от оборота группы (или групп), достигшей 21% ОС.

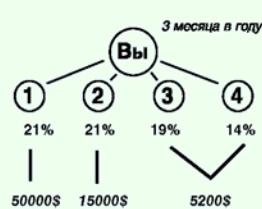


б). Если общий групповой оборот нетто остальных групп не достиг 30% от оборота 21%-группы, но составил не менее 6000 US\$, то Вы получаете Бонус ВИВАСАН = 1,5 % от группового оборота своей 21%-группы.



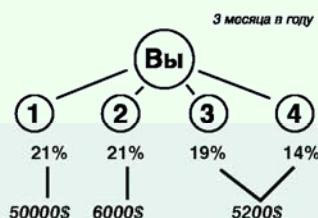
#### 2. Менеджерский Бонус = 1%

Вы имеете право на получение Менеджерского Бонуса, если хотя бы две группы Вашей структуры минимум 3 календарных месяца в году достигли наивысшей ОС =21%, и общий оборот нетто более слабой 21%-группы + остальных групп составил не менее 30% от оборота сильной 21%-группы. Менеджерский Бонус = 1 % от оборота тех групп, которые достигли наивысшей Объемной скидки = 21%



#### 3. Бонус Развития = 1%

Вы имеете право на получение Бонуса развития, если хотя бы две группы Вашей структуры минимум 3 календарных месяца в году достигли наивысшей ОС =21% и общий оборот нетто более слабой 21%-группы + остальных групп составил не менее 30% от оборота сильной 21% группы. Бонус развития = 1 % от оборота тех групп, которые достигли наивысшей Объемной скидки = 21%



#### 4. V.I.P Бонус = 1%

Вы имеете право на получение V.I.P. Бонуса, если Вы являетесь V.I.P.-Директором 2 или 3 ранга и общий оборот нетто слабых 21%-групп + остальных групп составил не менее 30% от оборота сильной 21% группы. V.I.P. Бонус=1 % от оборота тех групп, которые достигли наивысшей Объемной скидки = 21%

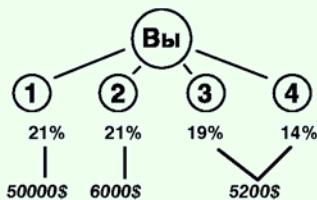
Каким же будет Ваш **Общий Бонус**, если Вы выполните все условия для получения приведенных выше бонусов?

### Общий Бонус:

1. Если у вас **две или несколько групп с 21% ОС**, и общий оборот слабых 21% групп + остальных групп составил **не менее 30% от оборота сильной 21% группы**, то Ваш **Общий Бонус составит 6% от оборота всех 21%-групп (Бонус ВИВАСАН=4% +Менеджерский Бонус=1% + Бонус развития=1%)**.

Для V.I.P. Директоров 2 и 3 ранга **Общий Бонус=7% (Бонус ВИВАСАН=4%+Менеджерский Бонус=1%+Бонус Развития=1%+V.I.P. Бонус=1%**

2. Если у вас **две или несколько групп с 21% ОС**, и общий оборот слабых 21% групп +остальных групп составил **менее 30% от оборота сильной 21% группы**, то Вы получаете **Бонус ВИВАСАН = 1,5% от оборота сильной 21% группы и Общий Бонус=6% от оборота всех остальных 21%-групп (Бонус ВИВАСАН=4% + Менеджерский Бонус=1% + Бонус развития=1%)**.



### Вариант № 2.

В Вашей структуре, кроме Вас, есть еще лидеры, имеющие право на получение этих Бонусов. В этом случае расчет производится в соответствии с таблицей №3.

**Таблица №3. Общий Бонус в %**  
(Бонус ВИВАСАН + Менеджерский Бонус + Бонус Развития + V.I.P. Бонус)

| Бонусные<br>линии | Количество 21% групп в 1-ой линии структуры |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
|-------------------|---|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
|                   | 1   | 2   | 3   | 4   | 5   | 6   | 7   | 8   | 9   | 10  | 11  | 12  | 13  | 14  | 15  | 16  | 17  | 18  | 19  | 20  |
| 1                 | 4,0   | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 7,0 | 7,0 | 7,0 | 7,0 | 7,0 |
| 2                 | 3,0   | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 7,0 | 7,0 | 7,0 | 7,0 | 7,0 |
| 3                 | 2,0   | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 7,0 |
| 4                 | 1,0   | 4,0 | 4,0 | 4,0 | 4,0 | 4,0 | 4,0 | 4,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 |
| 5                 | 0,2   | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 4,0 | 4,0 | 4,0 | 4,0 | 4,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 |
| 6                 | 0,2   | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 4,0 | 4,0 | 4,0 | 4,0 | 4,0 | 4,0 | 4,0 |
| 7                 | 0,2   | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 |
| 8                 | 0,3   | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 |
| 9                 | 0,3   | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| 10                |   | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 |     |
| 11                |   |     | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 |     |
| 12                |   |     | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 |     |
| 13                |   |     |     | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 |     |     |
| 14                |   |     |     |     | 0,8 | 0,9 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 |     |     |
| 15                |   |     |     |     |     | 0,9 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 |     |     |
| 16                |   |     |     |     |     |     | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 |     |     |
| 17                |   |     |     |     |     |     |     | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 |     |     |
| 18                |   |     |     |     |     |     |     |     | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 |     |     |
| 19                |   |     |     |     |     |     |     |     |     | 0,8 | 0,9 | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 |     |     |
| 20                |   |     |     |     |     |     |     |     |     |     | 0,9 | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 |     |     |
| 21                |   |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 |     |     |
| 22                |   |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 |     |     |
| 23                |   |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 |     |
| 24                |   |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 |     |
| 25                |   |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 |     |
| 26                |   |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 |     |
| 27                |   |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 |     |
| 28                |   |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 1,0 |     |

### Пример №3.



Допустим, у Вас построена следующая структура:

Ваша структура состоит из 5 линий. И в этой структуре 5 ВИВАСАН-менеджеров (**BM 1, BM 2, BM 3, BM 4, BM 5**) имеют право на получение бонусов.

- **BM 2** находится на 1-ой линии структуры, которая одновременно является 1-ой бонусной линией.
- **BM 3 и BM 4** находятся на 2-ой линии структуры – на 2-ой бонусной линии.
- **BM 5** находится на 4-ой линии структуры, которая является 3-ей бонусной линией.

Так как в первой линии Вашей структуры имеется 3 группы с 21% ОС, то для расчета бонуса Вы берете цифры из колонки №3 приведенной выше таблицы. Расчет Бонусов производится следующим образом:

- **BM 5** имеет оборот **12000 \$**. Ваши Бонусы с его оборота составят  $12000 \times 5\% = 600\$$

- **BM 3** имеет оборот **12000 \$**. **BM 4** имеет оборот **21000 \$**.

Ваши Бонусы с оборота **BM 3** и **BM 4** составят:

*Оборот BM 3x6% + (Оборот BM 4-Оборот BM 5) x6%, а именно:*

$$12000 \times 6\% + (21000 - 12000) \times 6\% = 1260\$$$

- **BM 2** имеет оборот **37000 \$**.

Ваши Бонусы с его оборота составят: *(Оборот BM 2 - Оборот BM 3 - Оборот BM 4)x6%, а именно:*

$$(37000 - 12000 - 21000) \times 6\% = 240\$$$

- Вы также получаете Бонусы от двух других членов группы Г 1 и Г 2 в Вашей первой линии, которые имеют ОС 21%, а именно:

$$6000(\Gamma 1) \times 6\% + 10000(\Gamma 2) \times 6\% = 960\$$$

Итого Ваш Общий Бонус составит:

$$600 + 1260 + 240 + 960 = 3060\$$$

Чем больше 21% групп будет в первой линии Вашей структуры, тем больше Бонусных процентов Вы получите из глубины Вашей структуры, и тем выше будет Ваш Общий Бонус.

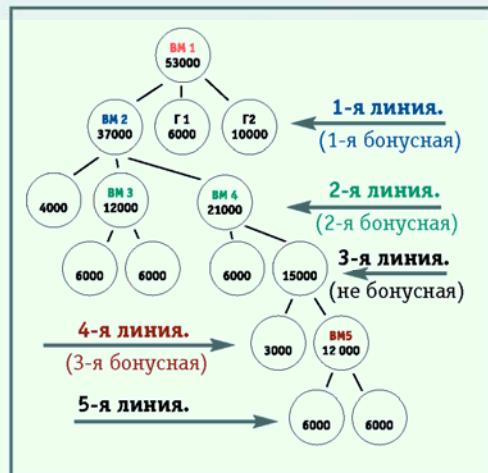
### Дисбаланс:

Дисбаланс возникает, когда оборот Вашей сильнейшей 21% группы в первой линии составляет более 70% общего оборота Вашей структуры.

В этом случае Ваши Бонусы рассчитываются в соответствии с Таблицей №3 и с учетом приведенных ниже коэффициентов перерасчета (Приведенные в таблице значения умножаются на коэффициент перерасчета).

| Оборот Вашей сильнейшей 21% группы<br>первой линии | Коэффициент перерасчета |
|--|-------------------------|
| Более 70% общего оборота структуры                 | 0,5                     |
| Более 85% общего оборота структуры                 | 0,25                    |
| Более 95% общего оборота структуры                 | 0,07                    |

Коэффициент перерасчета используется при расчете Бонусов от оборота Вашей сильнейшей 21% группы. Бонусы от оборота остальных групп рассчитываются без учета этого коэффициента.



## 9. Полезные советы начинающим.



Как Вы уже поняли, в компании ВИВАСАН Вы можете с одной стороны – зарабатывать деньги путем непосредственных продаж продукции ВИВАСАН, с другой стороны – путем построения собственной структуры. Но как эта структура должна выглядеть ?

**Очень важно начинать строить структуру так, чтобы первая линия была как можно шире, например, включала как минимум 15-20 членов.** Если Ваша первая линия будет широкой, то вторая и третья линии будут еще шире, что очень важно для получения Стартовой премии, Групповой премии и Премии за глубину структуры.

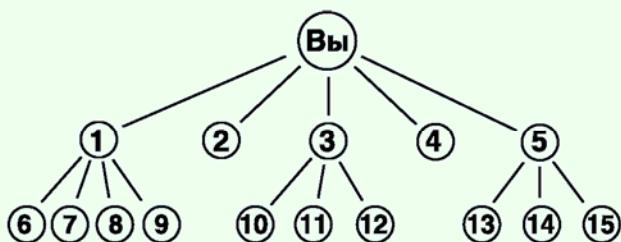
Если Вы построите свою структуру по **Примеру №1**, то обеспечите себе на несколько месяцев вперед стабильный финансовый успех и заложите надежный фундамент на будущее.

Вашей целью будет лишь достижение и сохранение высшей 21% -ной Объемной скидки.

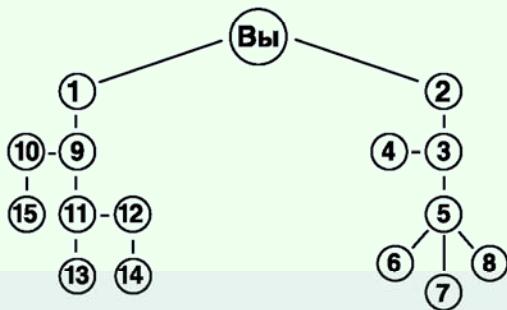
Однако, важно не только построить структуру, но и мотивировать людей на активную работу. Ведь можно зарегистрировать десятки людей, а работать будут только единицы из них. Как же заставить людей работать?

**Во-первых**, нужно постоянно обучать членов своей структуры, устраивать для них семинары и презентации, на которых рассказывать о том, как продавать продукцию, кому ее продавать, какими свойствами она обладает, как строить собственные структуры, как мотивировать людей.

**Во-вторых**, нужно во всем подавать пример членам своей структуры: восхищаться продукцией, быть активным и гибким, с энтузиазмом осваивать новые регионы и т.д. Тогда и Ваша структура будет такой же.



**Пример №1.** Более выгодная структура



**Пример №2.** Менее выгодная структура

**А успех Вашей структуры – это Ваш успех!!!**

# 10. Ступени Лестницы успеха ВИВАСАН



Рассмотрим, какие вознаграждения Вы получаете на каждой ступени Лестницы успеха ВИВАСАН.

1 ступень.

## ВИВАСАН-Дистрибутор

Вы только что зарегистрировались в нашей компании и стали **ВИВАСАН-Дистрибутором**. Таким образом, Вы находитесь на первой ступени Лестницы успеха ВИВАСАН, и Вам предстоит еще долгий путь наверх.

Допустим, на этой первой ступени Вы добились максимальных результатов.



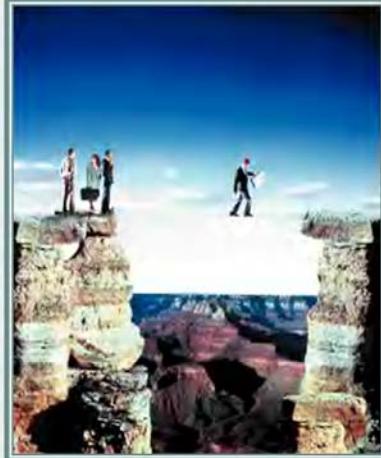
**Какие же выплаты и вознаграждения предусмотрены для Вас в этом случае ?**

| Обороты нетто                              | Выплаты и вознаграждения |                   |
|--|--------------------------|-------------------|
| Личный или лично-групповой оборот нетто \$ | Торговая прибыль %       | Объемная скидка % |
| Менее 50                                   | 40                       | -                 |
| 50-199                                     | 40                       | 4                 |

ОС выплачивается Вам в виде продукции ВИВАСАН по Вашему выбору.

### ВАША ЦЕЛЬ:

- Построение собственной структуры
- Увеличение объема продаж
- Получение звания ВИВАСАН-Консультанта 1 степени



**2 ступень.  
ВИВАСАН-Консультант  
1 степени**

Вы уже построили собственную структуру, которая работает довольно активно и успешно. И Вы получили право называться **ВИВАСАН-Консультантом 1 степени**, то есть достигли определенных результатов для получения данной квалификации, а именно:

- **личный оборот нетто – мин. 60 \$**
- **лично-групповой оборот нетто – на уровне ОС= 6%**

Теперь Вы уже имеете право на получение дополнительно **Стартовой премии – 2% от личного оборота нетто членов Вашей первой линии.** С этого этапа Вам также вручаются знаки отличия ВИВАСАН.

**Что Вы получаете как ВИВАСАН-Консультант 1 степени?**

ОС и премии выплачиваются Вам в виде продукции ВИВАСАН по Вашему выбору.

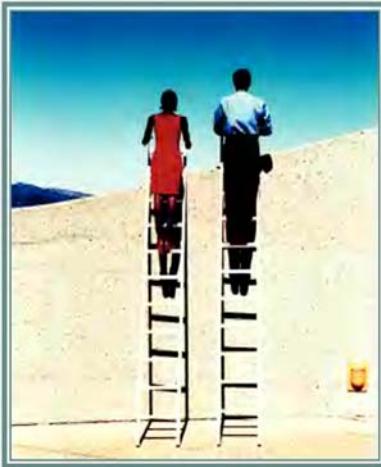
| <i>Обороты нетто</i> |                           | <i>Выплаты и вознаграждения</i> |                   |                    |                              |
|----------------------|---------------------------|---------------------------------|-------------------|--------------------|------------------------------|
| Личный оборот \$     | Лично-Групповой оборот \$ | Торговая прибыль %              | Объемная скидка % | Стартовая премия % | Знаки отличия ВИВАСАН        |
| min. 60              | 200-599                   | 40                              | 6                 | 2                  | Значок «ВИВАСАН-Консультант» |

**ВАША ЦЕЛЬ:**

- Расширение собственной структуры
- Увеличение объема продаж
- Подтверждение звания ВИВАСАН-Консультанта 1 степени
- Получение звания ВИВАСАН-Консультанта 2 степени

3 ступень.  
**ВИВАСАН-Консультант  
2 степени**

Вы – активный представитель ВИВАСАН, у Вас крепкая, постоянно растущая структура и стабильный успех. Вы выполнили 2 условия для получения звания ВИВАСАН-Консультанта 2 степени:



- личный оборот нетто – мин. 60 \$
- лично-групповой оборот нетто – на уровне ОС = 10-12,5%

Ваша Стартовая премия увеличивается до 4%, и Вы также имеете право на получение Групповой премии – 2% от личного оборота нетто членов Вашей второй линии.

**Что Вы получаете как  
ВИВАСАН-Консультант 2 степени?**

| Обороты нетто    |                           | Выплаты и вознаграждения |                   |                 |                 |                              |  |
|------------------|---------------------------|--------------------------|-------------------|-----------------|-----------------|------------------------------|--|
| Личный оборот \$ | Лично-Групповой оборот \$ | Торговая прибыль %       | Объемная скидка % | Старт. премия % | Групп. премия % | Знаки отличия ВИВАСАН        |  |
| min. 60          | 600-1899                  | 40                       | 10 - 12,5         | 4               | 2               | Значок «ВИВАСАН-Консультант» |  |

ОС и премии выплачиваются Вам в виде продукции ВИВАСАН по Вашему выбору.

**ВАША ЦЕЛЬ:**

- Расширение собственной структуры
- Увеличение объема продаж
- Подтверждение звания ВИВАСАН-Консультанта 2 степени
- Получение звания ВИВАСАН-Партнера 1 степени



**4 ступень.  
ВИВАСАН-Партнер  
1 степени**

Вы, уже имея довольно обширную и успешно работающую структуру, перешли в новую категорию – **ВИВАСАН-Партнера 1 степени** со следующими результатами:

- **личный оборот нетто – мин. 60 \$**
- **лично-групповой оборот нетто – на уровне ОС=14%**

Ваша **Стартовая премия** остается на прежнем уровне, а **Групповая премия** увеличивается до 3%.

**Что Вы получаете как  
ВИВАСАН-Партнер 1 степени?**

Все премии выплачиваются Вам в виде продукции ВИВАСАН по Вашему выбору, а ОС – деньгами

| <i>Обороты нетто</i> |                           | <i>Выплаты и вознаграждения</i> |      |                    |                    |                          |  |
|----------------------|---------------------------|---------------------------------|------|--------------------|--------------------|--------------------------|--|
| Личный оборот \$     | Лично-групповой оборот \$ | ТП %                            | ОС % | Стартовая премия % | Групповая премия % | Знаки отличия ВИВАСАН    |  |
| min.60               | 1900-3299                 | 40                              | 14   | 4                  | 3                  | Значок «ВИВАСАН-Партнер» |  |

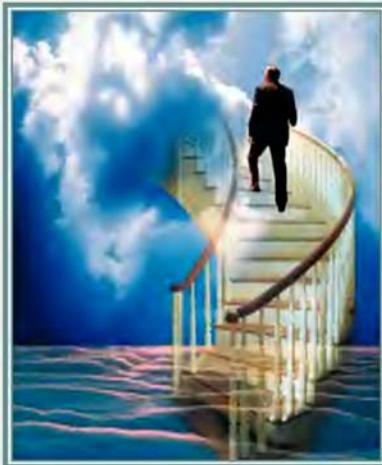
**ВАША ЦЕЛЬ:**

- Укрепление и расширение собственной структуры
- Увеличение объема продаж
- Подтверждение звания ВИВАСАН-Партнера 1 степени
- Получение звания ВИВАСАН-Партнера 2 степени

5 ступень.  
**ВИВАСАН-Партнер**  
**2 степени**



На 5 ступени Лестницы успеха ВИВАСАН Вы становитесь **ВИВАСАН- Партнером 2 степени**, и у Вас появляются дополнительные права и обязанности. Ваш:



- **личный оборот нетто – минимум 60 \$**
- **лично-групповой оборот нетто – на уровне ОС=19-21%**

Кроме **Стартовой премии – 4%** и **Групповой премии – 3%**, Вы имеете право на получение **Премии за глубину структуры – 2%** от лично-го оборота нетто членов Вашей третьей линии. Вам также дается право на проведение тренингов со своей структурой в офисе ВИВАСАН.

Если хотя бы одна группа Вашей структуры выйдет на ОС = 21%, а общий оборот нетто остальных членов структуры будет минимум **6000 \$**, то вместо **Стартовой, Групповой премии и Премии за глубину структуры** Вы получаете **Бонус ВИВАСАН – 4% или 1,5%** от оборота группы, вышедшей на 21% ОС. ( см. главу «Бонусы компании ВИВАСАН»)

**Что Вы получаете как ВИВАСАН-Партнер 2 степени?**

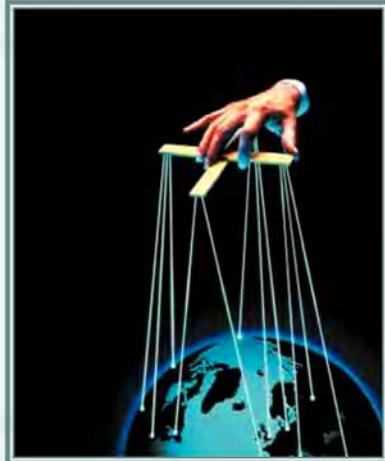
| Обороты нетто    |   | Выплаты и вознаграждения |      |                 |                 |                               |                 |                           |
|------------------|---|--------------------------|------|-----------------|-----------------|-------------------------------|-----------------|---------------------------|
| Личный оборот \$ | Лично-групповой оборот \$   | ТП %                     | ОС % | Старт. премия % | Групп. премия % | Премия за глубину структуры % | Бонус ВИВАСАН % | Знаки отличия ВИВАСАН     |
| min.60           | 3300-5999   | 40                       | 19   | 4               | 3               | 2                             | -               | Значок «ВИВАСАН -Партнер» |
|                  | 1 группа - от 6000\$, а ост. групп вместе - от 6000\$, и не менее 30% от оборота 21% группы | 40                       | 21   | -               | -               | -                             | 4               |                           |
|                  | 1 группа - от 6000\$, а ост. групп вместе - от 6000\$, но менее 30% от оборота 21% группы   | 40                       | 21   | -               | -               | -                             | 1,5             |                           |

Все вознаграждения выплачиваются Вам деньгами

**ВАША ЦЕЛЬ:**

- Укрепление и расширение собственной структуры
- Увеличение объема продаж
- Подтверждение звания ВИВАСАН-Партнера 2 степени
- Получение звания ВИВАСАН-Менеджера





6 ступень.

## **ВИВАСАН-Менеджер**

Вы теперь перешли совсем в иную категорию – категорию руководителей ВИВАСАН. И первая ступень этой категории – **ВИВАСАН-Менеджер**. Вы имеете достаточно обширную и успешно работающую структуру и выполнили следующие условие:

- одновременно 2 группы Вашей структуры имели высшую ОС=21% по меньшей мере 3 месяца в календарном году.

Как **ВИВАСАН-Менеджер** Вы получаете следующие вознаграждения:

- **Бонус ВИВАСАН** • **Менеджерский Бонус** • **Бонус развития**

### **Вариант № 1.**

Если в Вашей структуре только Вы вышли на уровень ВИВАСАН -менеджера, то Ваши бонусы будут иметь следующие значения:

- **Бонус ВИВАСАН – 4% или 1,5%**
- **Менеджерский Бонус – 1%**
- **Бонус развития – 1%**

### **Что Вы получаете как ВИВАСАН-Менеджер?**

| <b>Результаты работы</b>   |                                     |  | <b>Выплаты и вознаграждения</b> |      |  |                                  |                                  |                           |
|----------------------------|-------------------------------------|--|---------------------------------|------|--|----------------------------------|----------------------------------|---------------------------|
| Мин. кол-во групп с ОС 21% | Мин. кол-во месяцев в году с ОС 21% | Обороты  | ТП %                            | ОС % | Премия ВИВАСАН %   | Менеджерская премия %            | Премия развития %                | Знаки отличия ВИВАСАН     |
| 2                          | 3                                   | общий оборот слабой 21% группы+ остальных групп не менее 30% от оборота сильной группы | 40                              | 21   | 4  | 1                                | 1                                | Значок «ВИВАСАН-Менеджер» |
| 2                          | 3                                   | общий оборот слабой 21% группы+ остальных групп менее 30% от оборота сильной группы    | 40                              | 21   | 1,5 от оборота сильной 21% группы + 4 от оборота остальных 21% групп | 1 от оборота остальных 21% групп | 1 от оборота остальных 21% групп |                           |

Все вознаграждения выплачиваются Вам деньгами

### **Вариант №2.**

Если в Вашей структуре, кроме Вас, есть еще лидеры, претендующие на получение данных бонусов, то расчет получаемых Вами Бонусов производится в соответствии с таблицей №3 (стр. 14) и примерами (стр. 14-15).

#### **ВАША ЦЕЛЬ:**

- Расширение собственной структуры
- Увеличение объема продаж
- Получение звания ВИВАСАН-Генерального Менеджера

7 ступень.

## **ВИВАСАН-Генеральный Менеджер**

Вы – ВИВАСАН-Генеральный Менеджер, то есть выполнили следующие условия:

- одновременно 4 группы Вашей структуры имеют высшую ОС=21% минимум 6 месяцев в календарном году.

Как ВИВАСАН -Генеральный Менеджер

Вы получаете все выплаты и вознаграждения, которые причитаются ВИВАСАН-Менеджеру, а также:

- Премию Генеральному Менеджеру по итогам года – 1000 \$ (выплачивается в конце года )
- Значок ВИВАСАН-Генеральный менеджер



Все вознаграждения  
выплачиваются Вам  
деньгами

### **ВАША ЦЕЛЬ:**

- Расширение собственной структуры
- Укрепление ближайших линий структуры
- Получение звания ВИВАСАН-Директора

8 ступень.

## **ВИВАСАН-Директор**

Вы принадлежите к элитной категории ВИВАСАН-Директоров и, значит, выполнили следующие условия:

- одновременно 5 групп Вашей структуры имеют высшую ОС=21% минимум 6 месяцев в календарном году.

Как ВИВАСАН-Директор Вы получаете все выплаты и вознаграждения, которые причитаются ВИВАСАН-Менеджеру, а также:

- Премию ВИВАСАН -Директору по итогам года - 2500 \$ (выплачивается в конце года )
- Значок ВИВАСАН -Директор



Все вознаграждения  
выплачиваются Вам  
деньгами

### **ВАША ЦЕЛЬ:**

- Расширение собственной структуры
- Укрепление ближайших линий структуры
- Получение звания ВИВАСАН-Генерального Директора



## 9 ступень. ВИВАСАН-Генеральный Директор

Вы – ВИВАСАН-Генеральный Директор и, значит, выполнили следующие условия:

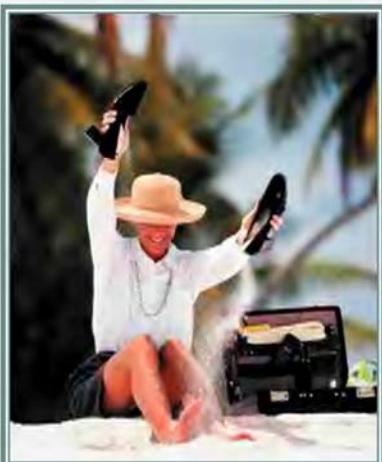
- одновременно 6 групп Вашей структуры имеют высшую ОС = 21% минимум 6 месяцев в календарном году.

Как ВИВАСАН - Генеральный Директор Вы получаете все выплаты и вознаграждения, которые причитаются ВИВАСАН -Менеджеру, а также:

- Премию Генеральному Директору по итогам года -3000 \$ (выплачивается в конце года )
- Значок ВИВАСАН -Генеральный Директор

### ВАША ЦЕЛЬ:

- Мотивация собственной структуры
- Укрепление ближайших линий структуры
- Получение звания ВИВАСАН-V.I.P. Директора 1 ранга



## 10 ступень. ВИВАСАН-V.I.P. Директор 1 ранга

Вы – ВИВАСАН-V.I.P. Директор 1 ранга, значит Вам удалось выполнить следующие условия:

- одновременно 12 групп Вашей структуры имеют высшую ОС = 21% минимум 6 месяцев в календарном году.

Как ВИВАСАН-V.I.P. Директор 1 ранга Вы получаете все выплаты и вознаграждения, которые причитаются ВИВАСАН -Менеджеру, а также:

- Премию V.I.P. Директору 1 ранга по итогам года – 10000 \$ (выплачивается в конце года )
- Значок «ВИВАСАН-V.I.P. Директор 1 ранга»

### ВАША ЦЕЛЬ:

- Успешное управление собственной структурой
- Получение звания ВИВАСАН-V.I.P. Директора 2 ранга

## Ступень 11. **ВИВАСАН-V.I.P. Директор 2 ранга**

Вы – ВИВАСАН-V.I.P. Директор 2 ранга и, значит, выполнили следующие условия:

- одновременно 16 групп Вашей структуры имеют высшую ОС = 21% минимум 8 месяцев в календарном году.



VIVASAN

Как ВИВАСАН-V.I.P. Директор 2 ранга Вы получаете все выплаты и вознаграждения, которые причитаются ВИВАСАН -Менеджеру, а также:

- Премию V.I.P. Директору 2 ранга по итогам года - 15000 \$ (выплачивается в конце года )
- Значок «ВИВАСАН-V.I.P. Директор 2 ранга»

Все вознаграждения выплачиваются Вам деньгами

### ВАША ЦЕЛЬ:

Успешное управление собственной структурой, получение звания ВИВАСАН-V.I.P. Директора 3 ранга

## Ступень 12. **ВИВАСАН-V.I.P. Директор 3 ранга**

**Поздравляем Вас! Вы на самой вершине лестницы успеха ВИВАСАН!**

Вы – ВИВАСАН-V.I.P. Директор 3 ранга, значит. Вам удалось выполнить следующие условия:

- одновременно 20 групп Вашей структуры имеют высшую ОС = 21% 12 месяцев в календарном году.



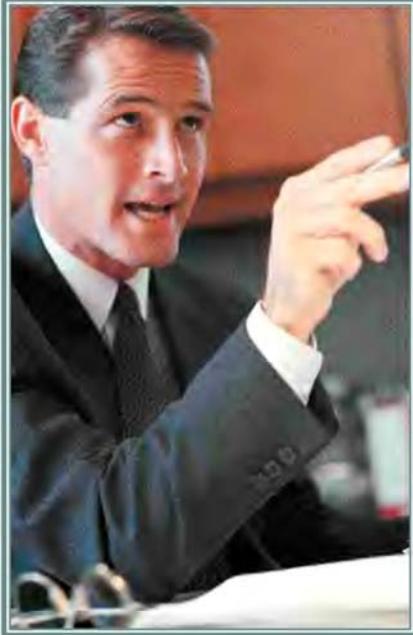
Все вознаграждения выплачиваются Вам деньгами

Как ВИВАСАН-V.I.P. Директор 3 ранга Вы получаете все выплаты и вознаграждения, которые причитаются ВИВАСАН-Менеджеру, а также:

- Премию V.I.P. Директору 3 ранга по итогам года - 20000 \$ (выплачивается в конце года )
- Значок «ВИВАСАН-V.I.P. Директор 3 ранга»

### ВАША ЦЕЛЬ: Успешное управление собственной структурой

VIVASAN



# 11. Устав представителей ВИВАСАН

## 11.1 Кодекс правил представителей ВИВАСАН

**Все представители ВИВАСАН должны строго придерживаться следующих правил:**

1. Неукоснительно соблюдать все правила, отраженные в данном Плане маркетинга ВИВАСАН и другой литературе компании, следовать не только букве, но и духу компании ВИВАСАН.
2. Партнеры 2 степени, Менеджеры и Директора, наряду с общими правилами, должны неукоснительно соблюдать особые правила для Партнеров 2 степени, Менеджеров и Директоров, приведенные в Уставе представителей ВИВАСАН.
3. Всегда относиться к клиентам и тем, с кем приходится встречаться в качестве представителя, так, как Вам бы хотелось, чтобы относились к Вам.
4. Представляя своим клиентам продукцию ВИВАСАН или приглашая их стать представителями ВИВАСАН, честно и откровенно рассказывать обо всем, что касается продукции компании ВИВАСАН.
5. Быть вежливым и крайне пунктуальным, принимая заказы от клиентов и обслуживая их. Также внимательно относиться ко всем жалобам на продукцию ВИВАСАН.
6. Всегда соответствовать самым высоким стандартам порядочности и ответственности в ведении бизнеса.
7. Ни при каких условиях не использовать сеть ВИВАСАН для распространения и рекламы продукции других компаний.
8. Ни при каких условиях не продавать продукцию ВИВАСАН потребителям ниже рекомендованной компанией ВИВАСАН рыночной цены.
9. Будучи независимым представителем, соблюдать все законы своей страны.

## **11.2 Условия регистрации в компании ВИВАСАН**

1. Чтобы стать представителем ВИВАСАН, кандидату требуется рекомендация уже зарегистрированного представителя ВИВАСАН (Спонсора). Это означает, что при регистрации нового представителя в офисе ВИВАСАН **обязательно должен присутствовать и сам кандидат, и его Спонсор**. В особых случаях компания ВИВАСАН может прикрепить потенциально-го представителя ВИВАСАН к любой имеющейся структуре или зарегистрировать его непосредственно под компанией ВИВАСАН.
2. Компания ВИВАСАН оставляет за собой право отказать кандидату в регистрации или перерегистрации без объяснения причин.
3. Потенциальный представитель ВИВАСАН должен быть **не моложе 16 лет**.
4. Представитель ВИВАСАН может в любое время отказаться от своего членства в ВИВАСАН и разорвать соглашение с компанией ВИВАСАН, предварительно уведомив об этом своего Спонсора и руководство компании в письменном виде.
5. Представитель ВИВАСАН может быть зарегистрирован только как частное лицо.
6. Супруги, желающие стать представителями ВИВАСАН, будут зарегистрированы под одним номером («Семейный контракт»).
7. Супруг/супруга уже действующего представителя ВИВАСАН присоединяются к нему под тем же номером или могут получить отдельные номера, но в этом случае регистрируются непосредственно под компанией ВИВАСАН.
8. Бывшие представители ВИВАСАН могут быть приняты вновь по истечении 12-месячного срока с момента выбытия из членов ВИВАСАН.



## **11.3 Порядок оформления**

1. Заполнить **Регистрационную форму представителя ВИВАСАН** и выкупить **Стартовый комплект**. При регистрации обязательно **наличие паспорта и присутствие Спонсора**.
2. При регистрации Вы получаете свой личный **регистрационный номер**, который заносится в компьютер, и **представительскую карточку ВИВАСАН (визитку)**, которая является для Вас одновременно пропуском в офисы ВИВАСАН. При посещении офисов ВИВАСАН Вы всегда должны иметь при себе данную карточку.
3. Если при регистрации потенциальный представитель ВИВАСАН заведомо указывает неверные сведения о себе, то при обнаружении данного факта он исключается из членов компании ВИВАСАН.

**Все новые представители ВИВАСАН обязаны прослушать лекции по продукции и по маркетингу ВИВАСАН!**



#### **11.4. Условия оплаты заказа.**

1. Для оформления заказа Вам нужно явиться в офис ВИВАСАН и заполнить Бланк заказа. Бланк можно также заполнить заранее.
2. Оплата заказанной Вами продукции производится **сразу на месте после оформления заказа**.
3. Форма оплаты предусматривается **по полной стоимости счета**.
4. Способ оплаты – **только наличными** через кассу в офисах ВИВАСАН.

5. Все заказы, полученные в офисах ВИВАСАН до 19 часов последнего рабочего дня каждого месяца, будут учитываться как заказы этого месяца и, таким образом, будут составлять Объем Продаж этого месяца.

***Обязательно сверьте все позиции Вашего заказа со счетом. Все претензии по комплектности Вашего заказа и качеству продукции принимаются только при выдаче продукции ВИВАСАН.***

#### **11.5. Выплаты по скидкам и премиям ВИВАСАН**

1. Ежемесячные вознаграждения (ОС, премии и бонусы) выплачиваются всем квалифицированным представителям ВИВАСАН в течение следующего месяца, начиная с 10 числа. По истечении 3-х месяцев все вознаграждения аннулируются.
2. ОС в размере до 12,5 % включительно выплачивается продукцией ВИВАСАН по Вашему выбору и учитывается при начислении ОС следующего месяца.
3. ОС более 12,5 % выплачивается деньгами в национальной валюте по действующему курсу компании ВИВАСАН.
4. Премии, выплачиваемые продукцией ВИВАСАН, не учитываются при начислении ОС следующего месяца.
5. Бывшим супружим, работавшим по семейному контракту, все вознаграждения (ОС, бонусы и премии) выплачиваются в равных долях. (50/50). В случае возникновения от одного или обоих супругов претензий к компании ВИВАСАН по поводу их доли в выплачиваемых вознаграждениях, компания ВИВАСАН имеет право приостановить выплату до урегулирования споров и принятия бывшими супружами совместного решения по поводу их долевого участия. Если такое решение не будет принято в течение 3-х месяцев с начала выплаты данных вознаграждений, то они аннулируются.

***Компания ВИВАСАН оставляет за собой право удержать и не выплатить ОС, бонусы или премии любому представителю ВИВАСАН, который нарушил Устав представителей ВИВАСАН.***

## 11.6 Условия членства в ВИВАСАН

1. Представители ВИВАСАН в своей деятельности должны **руководствоваться правилами**, которые опубликованы в данном Плане маркетинга. Все изменения и дополнения к этим правилам публикуются в информационных объявлениях или специальных брошюрах компании и составляют их неотъемлемую часть.
2. Любой представитель ВИВАСАН не *имеет права регистрироваться еще раз в другой структуре*, пока он не прервет действующее членство в ВИВАСАН. При нарушении данного правила его собственная структура переходит к его Спонсору.
3. Переход представителя ВИВАСАН из одной структуры в другую **возможен лишь в особых случаях и происходит с разрешения руководства компании ВИВАСАН**.
4. Передачу личной структуры (или отдельной группы) от одного представителя ВИВАСАН к другому может осуществлять **только руководство компании ВИВАСАН**.
5. Представитель ВИВАСАН **может передать свое членство только родственникам**. Заявление подается в письменной форме в офис ВИВАСАН. Передавший свое членство представитель ВИВАСАН может быть вновь зарегистрирован только спустя 12 месяцев со дня передачи. Если Партнер 2 степени и выше, передавший свое членство родственнику, *перешел в другую фирму сетевого маркетинга*, то его родственнику, которому он передал структуру, **не выплачиваются от компании ВИВАСАН никакие вознаграждения (ОС, премии и бонусы)**.
6. В случае смерти представителя ВИВАСАН квалификации Менеджер и выше его членство может быть **передано по наследству**. Для наследования членства необходимо представить нотариально заверенное завещание, в котором указано, кто наследует данный бизнес, а также подать письменное заявление в компанию ВИВАСАН в течение 2-х месяцев со дня смерти. Если в течение этого срока необходимые документы не будут поданы, членство считается прекращенным. В случае, если новый спонсор, получивший по наследству структуру, **не выполняет свои обязательства согласно Плана маркетинга ВИВАСАН в течение 12 месяцев**, то компания ВИВАСАН **прекращает ему выплату всех вознаграждений** (ОС, премий и бонусов) по истечении этого срока.



## 11.7. Общие правила для представителей ВИВАСАН

1. Представитель ВИВАСАН не имеет права использовать сеть ВИВАСАН для продажи или рекламы какой-либо другой продукции, кроме продукции ВИВАСАН.
2. Представитель ВИВАСАН отвечает за все сведения по качеству, применению и составу продукции ВИВАСАН, которые он сообщает своим клиентам. При этом он должен всегда руководствоваться той информацией, которая находится на упаковке продукции и в литературе ВИВАСАН. В случае некорректной интерпретации информации представитель ВИВАСАН несет ответственность за последствия и причиненный ущерб.

3. Представитель ВИВАСАН ни при каких условиях не имеет права переманивать кандидатов, привлеченных другим представителем ВИВАСАН, в свою структуру.
4. Представитель ВИВАСАН не должен рассматривать свое соглашение о сотрудничестве (Регистрационную форму) с компанией ВИВАСАН как Трудовой Договор. Он не имеет права действовать и давать обязательства от имени компании ВИВАСАН.
5. В своей деятельности представитель ВИВАСАН должен руководствоваться всеми законами, кодексами и правилами, регулирующими ведение бизнеса и его членство в ВИВАСАН, и ни коим образом не компрометировать ни себя, ни компанию ВИВАСАН в глазах клиентов и общества.
6. В случае, когда представитель ВИВАСАН становится Спонсором (строит собственную структуру), он обязан проводить обучение по продукции и маркетингу компании ВИВАСАН, постоянно помогать членам своей структуры, руководить ими, давать информацию об общих собраниях, занятиях и семинарах, новой продукции и т.д., а также следить за тем, чтобы члены его структуры соблюдали Устав представителей ВИВАСАН.
7. В случае отсутствия у представителя ВИВАСАН личных закупок в течение 6 месяцев компания ВИВАСАН имеет право лишить данного представителя ВИВАСАН членства в ВИВАСАН. При этом его структура переходит к его Спонсору.
8. В случае пренебрежения приведенными выше правилами компания ВИВАСАН имеет право лишить представителя ВИВАСАН членства в ВИВАСАН.

### ***11.8. Права и обязанности Партнеров 2 степени, Менеджеров и Директоров***

1. Все представители ВИВАСАН, имеющие квалификацию с 5 ступени и выше (Партнеры 2 степени, Менеджеры и Директора) имеют право на проведение обучения своей структуры в офисе ВИВАСАН (при наличии свободного помещения).
2. Все представители ВИВАСАН, имеющие квалификацию с 5 ступени и выше (Партнеры 2 степени, Менеджеры и Директора) **обязуются:**
  - не сотрудничать с другими компаниями, работающими по методу прямых продаж или сетевого маркетинга.
  - не привлекать других представителей ВИВАСАН, независимо от их статуса, к сотрудничеству с другими компаниями, работающими по методу прямых продаж или сетевого маркетинга.
  - регулярно (минимум 2 раза в месяц) проводить обучение членов своей структуры (занятия по продукции и маркетингу) в офисах ВИВАСАН в Москве или в регионах.
  - нести ответственность за региональный склад в своей структуре под гарантию своей Объемной скидки и премий, получаемых от фирмы ВИВАСАН. При отказе от предоставления своих гарантий и ответственности за региональный склад обороты, получаемые от реализации продукции данного склада, не учитываются при расчете ежемесячной ОС и премий для Лидера ВИВАСАН, отказавшегося от предоставления гарантий.
3. Строгое выполнение указанных выше обязательств является непременным условием настоящего Плана Маркетинга и неотъемлемой составной частью регистрационной формы.
4. При отказе выполнить условия, изложенные в Плане маркетинга, или нарушении какихлибо его пунктов, лидер ВИВАСАН лишается всех вознаграждений согласно Плана маркетинга. При систематическом нарушении положений Плана Маркетинга в течение 3-х месяцев компания ВИВАСАН имеет право лишить данного Лидера ВИВАСАН членства в фирме ВИВАСАН.

## **11.9. Другие правила и принципы**

1. Политикой ВИВАСАН не подразумевается деление на территории и районы с эксклюзивным правом каких-либо представителей ВИВАСАН. Каждый представитель ВИВАСАН имеет право заниматься своей деятельностью в любом удобном для себя районе страны. Представители ВИВАСАН не имеют права передавать, продавать или дарить территории своей деятельности.
2. Название компании, торговые и фирменные знаки и логотипы ВИВАСАН (VIVASAN) не могут быть употреблены для рекламы или тому подобных целей без письменного разрешения компании ВИВАСАН.



## **11.10. Гарантия качества продукции ВИВАСАН**

1. Продукты, выпущенные компанией ВИВАСАН, не могут причинить вреда, если их применять по назначению и в соответствии с указаниями по применению.
2. В случае, если какой-либо клиент утверждает, что продукция компании ВИВАСАН вызвала у него аллергическую реакцию или другие побочные явления, компания ВИВАСАН обязуется заменить этот продукт на равнозначный при предъявлении этим клиентом медицинской справки, подтверждающей, что побочные явления были вызваны использованием именно этого продукта.
3. В случае, если в проданном продукте ВИВАСАН найден заводской брак или дефект, которые признаны таковыми самой компанией, компания ВИВАСАН обязуется заменить этот продукт на такой же.
4. Продукты, испорченные в процессе некорректного употребления или по неосторожности клиента, обмену не подлежат.
5. Вся продукция ВИВАСАН застрахована и сертифицирована в соответствии с нормами и стандартами страны-производителя и страны, где она продается, что является гарантией как для представителя ВИВАСАН, так и для самой компании. Такая страховка покрывает убытки и потери в случае нанесения вреда и ущерба при применении некачественной продукции.
6. Случаи неправильного или небрежного употребления продукции не попадают под действие страховки.
7. Страховка также не может защитить представителя ВИВАСАН в случае некорректного представления продукта, замены этикетки и упаковки или неправильно данной информации о продукте, вследствие которых причинен вред.

## **11.11. Товарная упаковка продукции ВИВАСАН**

1. Компания ВИВАСАН является официально зарегистрированной торговой маркой.
2. Компания ВИВАСАН не разрешает переупаковку своей продукции. Продукция ВИВАСАН, может быть продана только в фирменной заводской упаковке.
3. Компания ВИВАСАН разрешает своим представителям распространять под фирменным знаком ВИВАСАН только продукцию, выпущенную и упакованную на производстве ВИВАСАН.
4. На упаковке продукции, распространяемой по системе сетевого маркетинга, штрих-код не предусмотрен.

## **11.12. Печатные материалы ВИВАСАН**

Все печатные материалы ВИВАСАН являются собственностью компании и защищены авторскими правами. Ссылка, перепечатка и копирование разрешены только с письменного согласия компании.

*Введение...*

|  |    |
|--|----|
| <i>1. Как добиться успеха</i>  | 1  |
| <i>2. Что такое ВИВАСАН</i>  | 2  |
| <i>3. Философия ВИВАСАН</i>  | 3  |
| <i>4. Сетевой маркетинг ВИВАСАН</i>  | 4  |
| <i>5. Важнейшие понятия маркетинга ВИВАСАН</i>                               | 5  |
| <i>6. Ваш путь к успеху с ВИВАСАН</i>  | 7  |
| <i>7. Квалификация ступеней Лестницы успеха ВИВАСАН</i>                      | 8  |
| <i>8. Премии и Бонусы ВИВАСАН</i>  | 10 |
| <i>9. Полезные советы начинающим</i>   | 16 |
| <i>10. Ступени Лестницы успеха ВИВАСАН</i>                                   | 17 |
| <i>11. Устав представителей ВИВАСАН</i>                                      | 26 |
| <i>11.1 Кодекс правил представителей ВИВАСАН</i>                             | 26 |
| <i>11.2 Условия регистрации в компании ВИВАСАН</i>                           | 27 |
| <i>11.3 Порядок оформления</i>   | 27 |
| <i>11.4 Условия оплаты заказа</i>  | 28 |
| <i>11.5 Выплаты по скидкам, бонусам и премиям ВИВАСАН</i>                    | 28 |
| <i>11.6 Условия членства в ВИВАСАН</i>                                       | 29 |
| <i>11.7 Общие правила для представителей ВИВАСАН</i>                         | 29 |
| <i>11.8 Права и обязанности Партнеров 2 степени, Менеджеров и Директоров</i> | 30 |
| <i>11.9 Другие правила и принципы</i>  | 31 |
| <i>11.10 Гарантия качества продукции ВИВАСАН</i>                             | 31 |
| <i>11.11 Товарная упаковка продукции ВИВАСАН</i>                             | 31 |
| <i>11.12 Печатные материалы ВИВАСАН</i>                                      | 31 |