

Prawo do ceny hurtowej a premia osobista

Plan marketingowy Forever jest skonstruowany tak, by nagradzać każdego Dystrybutora odpowiednio do wysiłku jak wkłada on w rozwój swojego biznesu. Warto przy tym pamiętać, że struktura cen i struktura premii stanowią dwie odrębne sprawy.

Struktura cen

W FLP funkcjonują trzy rodzaje cen:

1. sugerowana cena detaliczna (w której produkty kupują klienci detaliczni)
2. cena NDP
3. cena hurtowa

Każda osoba, która podpisuje umowę dystrybutorską, zostaje zarejestrowana na pozycji **Nowego Dystrybutora** i zyskuje prawo do kupowania produktów z 15-procentową zniżką od ceny detalicznej, czyli w **cenie NDP**.

Jeżeli w ciągu dowolnych dwóch kolejnych miesięcy kalendarzowych Nowy Dystrybutor wygeneruje obroty osobiste (czyli pochodzące z zakupów dokonanych na swój numer dystrybutorski) o łącznej wartości 2 cc, uzyska prawo do kupowania produktów z 30-procentową zniżką od ceny detalicznej, czyli w **cenie hurtowej**.

Jeżeli Nowy Dystrybutor nie wygeneruje osobistych obrotów 2 cc, natomiast dokonana tego zasponsorowana przez niego osoba, na pozycję Assistant Supervisora awansuje zarówno ona, jak i jej sponsor. Jednak w tej sytuacji sponsor **nie zyskuje prawa do ceny hurtowej i nadal kupuje produkty w **cenie NDP**.*

Struktura premii i zysk NDP

Premia naliczana Dystrybutorom zależy od zajmowanego przez nich stanowiska w planie marketingowym.

Niezależnie od tego, w jakich cenach Dystrybutorzy kupują produkty, zawsze otrzymują zysk NDP oraz przypisane do ich pozycji premie.

Zysk NDP – kwota wypłacana sponsorowi od obrotów jego wszystkich bezpośrednio zasponsorowanych Nowych Dystrybutorów, do chwili ich awansu na pozycję Assistant Supervisora. Jest to różnica między ceną NDP a ceną hurtową.

Premia osobista – premia od wszystkich zakupów dokonanych na swój numer dystrybutorski – **ma ona formę upustu**, naliczanego podczas dokonywania zakupów. Wysokość procentowa tej premii (od 5 do 18% wartości detalicznej kupionych produktów) zależy od stanowiska zajmowanego w planie marketingowym.

Premia od Nowych Dystrybutorów – premia wypłacana sponsorowi (od stanowiska Assistant Supervisora wzwyż) od wszystkich zakupów jakich dokonują jego Nowi Dystrybutorzy. Jej wysokość procentowa jest taka sama, jak Premii osobistej (również uzależniona od stanowiska w planie marketingowym).

Definicje wszystkich pojęć oraz szczegółowe informacje znajdziesz w „Zasadach Działalności FLPP”. W razie jakichkolwiek wątpliwości lub dodatkowych pytań, poproś o wyjaśnienie swojego sponsora lub Managera grupy. Daj nam znać jeżeli nie wiesz, kto jest Managerem twojej grupy, a pomożemy ci się z nim skontaktować.