



Il Piano Marketing

Sommario

1.INTRODUZIONE.....	3
2.PROVVIGIONI E QUALIFICHE	5
1.2 PROVVIGIONI	5
2.2 FIDELITY CARD CONSULENTE.....	6
2.3 AUTOCONSUMO (VALIDO SOLO PER I CONSULENTI CHE HANNO ACQUISTATO UNO DEI 3 CAMPIONARI).....	6
2.4 INCREMENTA IL CAMPIONARIO (VALIDO SOLO PER I CONSULENTI CHE HANNO ACQUISTATO UNO DEI 3 CAMPIONARI).....	7
3.ORDINI DEI CLIENTI DA PARTE DEL CONSULENTE	8
4.ORDINE AUTONOMO DEL CLIENTE CON CONSEGNA PRESSO LA SUA ABITAZIONE.....	9
5.FIDELITY CARD CLIENTE	10
6.QUALIFICHE	11
7.PIANO MARKETING: QUALIFICHE E PROVVIGIONI DERIVATE DA ACQUISTI DEI CLIENTI	12
8.COMPENSI DERIVATI DAL FATTURATO DI INCARICATI INSERITI NEL PROPRIO NETWORK	13
1.8 Consulente del Benessere 20%.....	13
2.8 Consulente Silver 25%.....	14
3.8 Consulente Gold 30%.....	15
4.8 Consulente Platinum 40%.....	16
9. Cosa accade se il consulente che ha presentato un secondo consulente esce dal Network?	17
10.PIANO MARKETING PREMIUM.....	18
1.10 VANTAGGI DEL CONSULENTE PLATINUM VIP:.....	18

1.INTRODUZIONE

Midas Eco Bio Cosmesi nasce nel 2008 con l'intento di proporre una cosmesi completamente vegetale, formulata con materie prime da agricoltura biologica.



62 prodotti di cosmesi vegetale da agricoltura biologica



100% made in Italy



Per l'igiene e il benessere



Nel rispetto della persona, della natura, degli animali e dell'ambiente

L'innovativo piano marketing di Midas Eco Bio Cosmesi nasce per favorire la meritocrazia, permettendo ad ogni consulente di ottenere un ritorno economico su ogni vendita effettuata.

Un incaricat@ alla vendita Midas Eco Bio Cosmesi si intende registrato dopo l'invio di:

- *un documento di identità;*
- *codice fiscale;*
- *una fototessera (questi primi tre documenti sono indispensabili per il tesserino di riconoscimento previsto dall'art. 19 del Lgs 114/98. Il tesserino di riconoscimento viene inviato al consulente via e-mail; spetta a lui/lei esibirlo ogni qualvolta svolga l'attività di incaricat@ alla vendita;*
- *il contratto network firmato digitalmente.*
- *La scelta di uno dei 3 campionari scontati del 40%.*

Una volta ricevuti tutti i documenti, sarà l'azienda a confermare l'incaricato, informando l'incaricato stesso.

2.PROVVIGIONI E QUALIFICHE

1.2 PROVVIGIONI

- ✔ Le provvigioni vengono calcolate sull'imponibile del prezzo al pubblico.
- ✔ Le provvigioni vengono calcolate a fine mese in base alla qualifica raggiunta lo stesso mese.
- ✔ Le provvigioni vengono bonificate entro il giorno 10 del mese successivo.
- ✔ Il bonifico delle provvigioni verrà effettuato per un importo pari o superiore a € 50,00.
- ✔ Qualora le provvigioni fossero di una cifra inferiore a € 50,00, l'importo maturato sarà caricato automaticamente sulla FIDELITY CARD e potrà essere utilizzata solo per ordini personali.
- ✔ Le provvigioni si intendono al lordo delle ritenute di legge, ritenute che l'azienda versa all'erario a titolo di imposta.

2.2 FIDELITY CARD CONSULENTE

 € 1,00 di provvigione maturata equivale a 1 punto caricato sulla Fidelity Card.

 1 punto caricato sulla Fidelity Card equivale a € 1,00.

Il consulente potrà utilizzare il credito presente nella Fidelity Card solo per i propri ordini personali di autoconsumo.

2.3 AUTOCONSUMO (VALIDO SOLO PER I CONSULENTI CHE HANNO ACQUISTATO UNO DEI 3 CAMPIONARI)

Il consulente ha uno sconto del 20% immediato per il proprio autoconsumo.

L'autoconsumo non fa cumulo nel calcolo delle provvigioni e del fatturato.

L'autoconsumo prevede un importo massimo di € 250,00 mensili; nel caso venga superato il limite dell'autoconsumo mensile, lo sconto del 20% sull'eccedenza non verrà effettuato e l'imponibile network eccedente non verrà calcolato nel calcolo delle provvigioni e nel fatturato.

2.4 INCREMENTA IL CAMPIONARIO (VALIDO SOLO PER I CONSULENTI CHE HANNO ACQUISTATO UNO DEI 3 CAMPIONARI)

Il consulente, per la dimostrazione dei prodotti ai clienti, ogni mese può scegliere 2 prodotti a sua scelta scontati del 40%.

I prodotti scelti, serviranno per incrementare il campionato, per incentivare la padrona di casa ad ospitare un Eco-Party o come regalo per fidelizzare i clienti.

È vietata la vendita di questi prodotti. I prodotti scontati del 40% sono disponibili per i consulenti attivi (ossia che hanno inviato almeno 1 ordine nel mese precedente).

Come procedere: Prima di fare l'ordine inviare tramite e-mail o tramite WhatsApp i 2 prodotti scelti. Verrà inviato un codice coupon; una volta inseriti i prodotti nel carrello, scrivere il codice nella sezione "utilizza il tuo coupon", cliccare su aggiorna, e i 2 prodotti scelti verranno scontati del 40%.

Questi prodotti scontati del 40% non verranno calcolati nel calcolo delle provvigioni e nel fatturato.

3.ORDINI DEI CLIENTI DA PARTE DEL CONSULENTE

Il consulente all'interno, della sua area riservata, può gestire deleghe ordini per i propri clienti. Il consulente può sostituire il proprio cliente nella redazione dell'ordine, attribuendogli un singolo ordine. L'ordine sarà intestato al cliente. Il consulente può selezionare una destinazione diversa (es. il proprio domicilio).

Il consulente può accorpate il pagamento ad ogni singolo cliente il quale riceve una e-mail per procedere con il pagamento oppure il consulente può eseguire un pagamento cumulativo nella sezione "Scadenziario Pagamenti Affiliati Network".

N.B.: quando il consulente procede con l'ordine i prodotti vengono scontati del 20% (autoconsumo), una volta attribuito l'ordine al cliente e inviato l'ordine, la somma totale è priva dello sconto autoconsumo riservato al consulente.

Come modalità di pagamento inserire "Bonifico Bancario", in quanto la modalità di pagamento (PayPall, carta di credito o bonifico bancario) viene specificata in un secondo momento (al cliente che riceve l'e-mail con tutti i dati dell'ordine o al consulente nella sezione "Scadenziario Pagamenti Affiliati Network").

Se gli ordini sommati superano € 60,00, in modalità di consegna, flaggare “Ordini cumulativi consulenti” perché non vengano addebitate le spese di spedizione.

L'attribuzione dell'ordine al cliente e il destinatario della consegna si esegue nell'ultima pagina della conferma ordine.

4. ORDINE AUTONOMO DEL CLIENTE CON CONSEGNA PRESSO LA SUA ABITAZIONE

Affinché un consulente possa percepire le provvigioni dagli acquisti di un cliente, il consulente deve inviare al cliente il suo referral link (che si trova nell'“Area riservata”):

- 1. Entrare nell'Area riservata*
- 2. Inviare il referral link al proprio cliente*
- 3. Il cliente dovrà inserire il referral link nella banda url e iscriversi all'Area riservata*
- 4. Il cliente riceverà un'e-mail con userid e password necessari per accedere all'Area riservata ed effettuare gli acquisti*

5. Da questo momento, per ogni acquisto effettuato da quel cliente, il consulente riceverà una provvigione in base alla qualifica raggiunta

N.B. Il cliente che si iscrive nell'Area riservata utilizzando il *referral link* di un consulente, per ogni suo ordine autonomo, avrà a disposizione una Fidelity Card virtuale.

5.FIDELITY CARD CLIENTE

Per incentivare i clienti dei consulenti ad acquistare direttamente, viene messa a disposizione una Fidelity Card virtuale: ogni € 20,00 di spesa effettuata dal cliente, verrà caricato 1 punto sulla Fidelity Card. 1 punto caricato sulla Fidelity Card equivale a € 1,00.

Il cliente potrà utilizzare il credito presente nella Fidelity Card per effettuare i propri acquisti personali.

6.QUALIFICHE

Le qualifiche che un incaricat@ alla vendita Midas Eco Bio Cosmesi può ricoprire sono:

1. Consulente del Benessere

2. Consulente Silver

3. Consulente Gold

4. Consulente Platinum

All'atto della sottoscrizione del contratto network, l'incaricat@ alla vendita inizia la sua attività come "Consulente del Benessere".

È possibile raggiungere le qualifiche successive (Consulente Silver, consulente Gold, Consulente Platinum) in base al fatturato mensile personale e di tutto il gruppo.

Non è possibile, grazie al fatturato personale e di tutto il gruppo, superare la qualifica del proprio sponsor.

N.B. Le qualifiche vengono calcolate mensilmente; pertanto, ogni mese si riparte dalla qualifica "Consulente del Benessere"

Il fatturato si intende al netto dell'IVA (22% cosmesi e detergenza, 10% integratori alimentari).

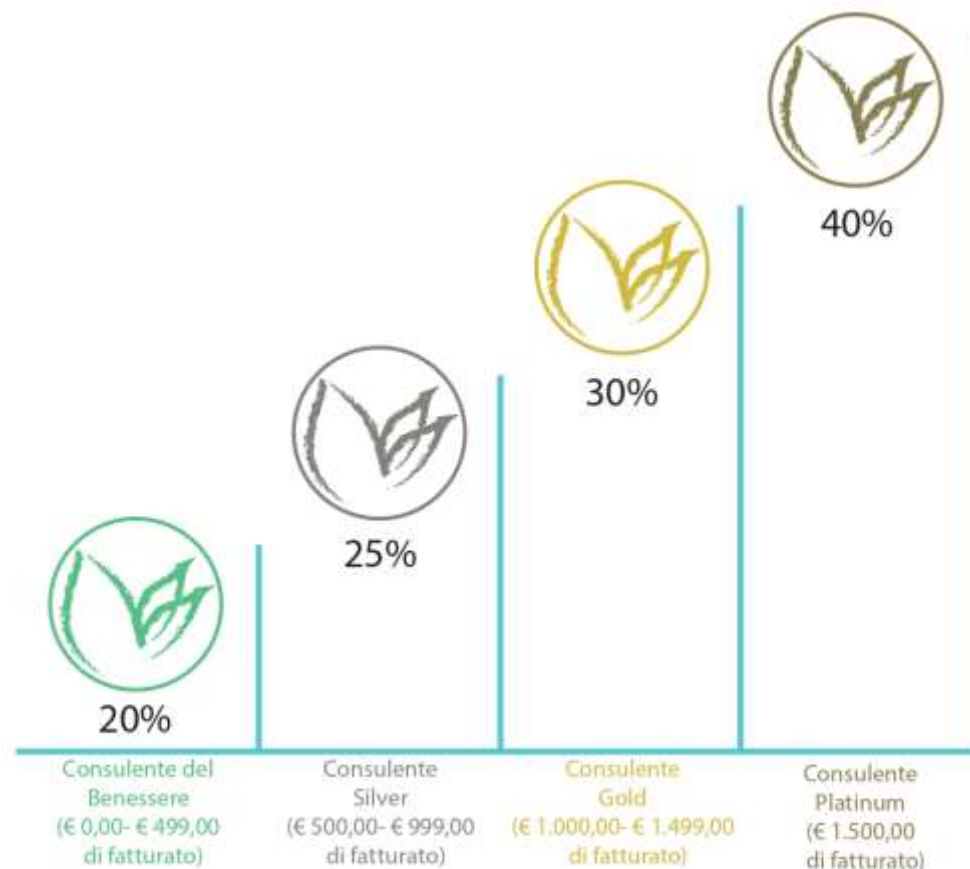
7.PIANO MARKETING: QUALIFICHE E PROVVIGIONI DERIVATE DA ACQUISTI DEI CLIENTI

N.B.: Al termine di ogni mese viene ricalcolata la qualifica che il consulente ha raggiunto sulla base del fatturato mensile personale e di tutto il gruppo.

Un consulente inizia la sua attività partendo dalla qualifica “Consulente del Benessere”.

Non è necessario un fatturato mensile minimo per maturare le provvigioni.

La larghezza e la profondità dei livelli sono illimitate.



Dopo 6 mesi di inattività il consulente viene reso inattivo, e tutta la struttura passa al consulente che era a capo del consulente inattivo.

Per poter essere riattivato come consulente, deve rifare la procedura di iscrizione.

8.COMPENSI DERIVATI DAL FATTURATO DI INCARICATI INSERITI NEL PROPRIO NETWORK

1.8 Consulente del Benessere 20%

✓ L'incaricat@ alla vendita non può ricavare provvigione dal proprio gruppo finché mantiene la qualifica di "Consulente del Benessere"; può iscrivere altre persone.



2.8 Consulente Silver 25%

✓ L'incaricat@ alla vendita diventa "Consulente Silver" una volta raggiunto un fatturato mensile minimo di € 500,00 (derivato dal fatturato personale e dal fatturato di tutto il gruppo).



3.8 Consulente Gold 30%

✓ L'incaricat@ alla vendita diventa "Consulente Gold" una volta raggiunto un fatturato mensile minimo di € 1.000,00 (derivato dal fatturato personale e dal fatturato di tutto il gruppo).



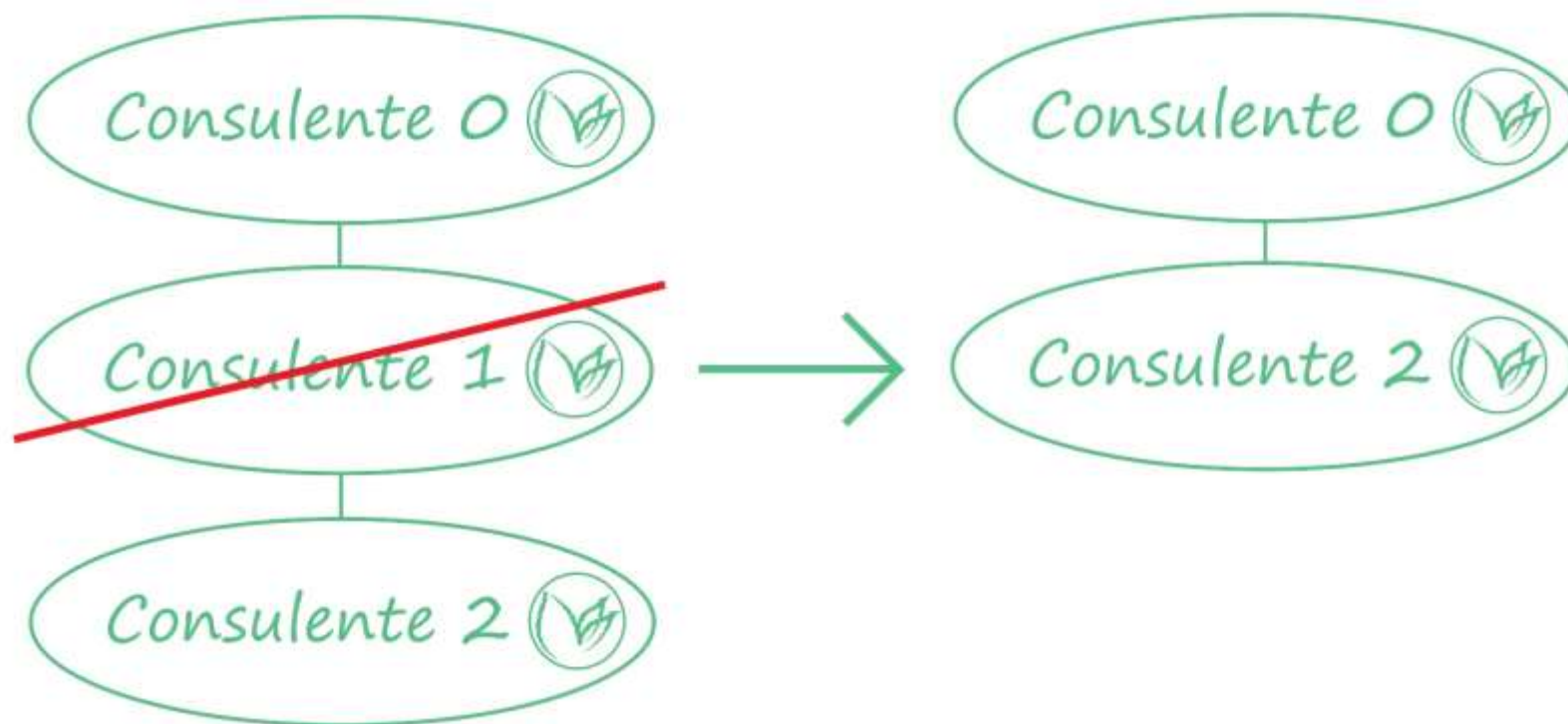
4.8 Consulente Platinum 40%

✓ L'incaricat@ alla vendita diventa "Consulente Platinum" una volta raggiunto un fatturato mensile minimo di € 1.500,00 (derivato dal fatturato personale e dal fatturato di tutto il gruppo).



9. Cosa accade se il consulente che ha presentato un secondo consulente esce dal Network?

Il secondo consulente sarà inserito a un eventuale consulente che era a capo del consulente uscito dal Network; nel caso in cui il consulente uscito dal Network non fosse stato inserito da nessun altro consulente, il secondo consulente sarà diretto all'Azienda.



10.PIANO MARKETING PREMIUM

Il piano marketing Premium è rivolto al Consulente Platinum che supporta la crescita del proprio gruppo affinché un incaricato da egli diretto raggiunga la qualifica di Consulente Platinum. In questo caso, il Consulente Platinum di livello superiore prenderà il nome di “Consulente Platinum Vip”.

Per qualificarsi come Consulente Platinum Vip, il Consulente Platinum non solo dovrà raggiungere un fatturato nel mese di competenza pari a € 1.500,00, ma dovrà avere dei Consulenti diretti di prima linea. Il fatturato pari a € 1.500,00 dovrà essere generato solo dai clienti del Consulente Platinum Vip.

1.10 VANTAGGI DEL CONSULENTE PLATINUM VIP:

- *Provvigione del 3% sul fatturato totale dei Consulenti Platinum di prima linea.*
- *Provvigione del 2% sul fatturato totale dei Consulenti Platinum di seconda linea.*
- *Provvigione del 1% sul fatturato totale dei Consulenti Platinum di terza linea.*

