



midas[®]
ECO BIO COSMESI



PIANO
midas midas[®]
INTEGRATORI BIO ECO BIO COSMESI
MARKETING

Sommario

INTRODUZIONE	3
PROVVIGIONI E QUALIFICHE	4
PROVVIGIONI	4
FIDELITY CARD CONSULENTE.....	4
Come percepire le provvigioni dagli acquisti di un proprio cliente	5
FIDELITY CARD CLIENTE	5
QUALIFICHE	6
PIANO MARKETING: QUALIFICHE	7
COMPENSI DERIVATI DALLE PERSONE INSERITE NEL PROPRIO NETWORK	8
SCHEMA SEMPLIFICATO	10
COME INSERIRE UN NUOVO CONSULENTE NEL PROPRIO NETWORK	13
Cosa accade se il consulente che ha presentato un secondo consulente esce dal Network?	13



INTRODUZIONE

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

- ✓ 13 linee di prodotti di cosmesi vegetale da agricoltura biologica
- ✓ 100% made in Italy
- ✓ Per tutta la famiglia
- ✓ Nel rispetto dell'uomo, 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 attivo 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 Midas Eco Bio Cosmesi);
- la lettera di incarico compilata e sottoscritta in tutti i suoi campi.

Una volta ricevuti tutti i documenti, sarà l'azienda a verificare il profilo del candidato e a procedere con l'approvazione e l'inserimento dell'incaricat@/consulente Midas Eco Bio Cosmesi.

PROVVIGIONI E QUALIFICHE

PROVVIGIONI

1. Le provvigioni vengono calcolate sull'imponibile del prezzo al pubblico.
2. Le provvigioni vengono calcolate a fine mese in base alla qualifica raggiunta lo stesso mese.
3. Le provvigioni vengono bonificate entro il giorno 10 del mese successivo.
4. Il bonifico verrà effettuato per un importo minimo di provvigioni pari a € 20,00; in caso di provvigioni inferiori, il primo bonifico verrà effettuato al raggiungimento di € 20,00.
5. In caso di provvigioni inferiori a € 20,00, se non si desidera attendere il bonifico che verrà effettuato al raggiungimento dell'importo, è possibile richiedere che le provvigioni maturate vengano trasformate in punti su una Fidelity Card virtuale (la richiesta deve essere effettuata tramite e-mail).
6. Le provvigioni si intendono al lordo delle ritenute di legge, ritenute che l'azienda versa all'erario a titolo di imposta.



In caso di provvigioni inferiori a € 20,00, se non si desidera attendere il bonifico che verrà effettuato al raggiungimento dell'importo, è possibile trasformare le provvigioni maturate in punti su una Fidelity Card virtuale.

- € 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 per i propri ordini.

Come percepire le provvigioni dagli acquisti di un proprio cliente

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, avrà a disposizione una Fidelity Card virtuale.

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.

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 della lettera di incarico, 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).

midas®
INTEGRATORI BIO

midas®
ECO BIO COSMESI

PIANO MARKETING: QUALIFICHE

Qualifica	Fatturato mensile per raggiungere una determinata qualifica (fatturato calcolato sulle vendite personali e di tutto il gruppo)	Provvigioni derivate dai propri ordini diretti	Provvigioni derivate dagli acquisti diretti dei propri clienti	Fatturato mensile per percepire le provvigioni
Consulente del benessere	€ 0,00	20%	20%	€ 0,00
Consulente silver	€ 500,00	25%	25%	€ 0,00
Consulente gold	€ 1.000,00	30%	30%	€ 0,00
Consulente platinum	€ 1.500,00	40%	40%	€ 0,00

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.

COMPENSI DERIVATI DALLE PERSONE INSERITE NEL PROPRIO NETWORK

✓ **L'incaricat@ alla vendita "Consulente del benessere"** non può ricavare provvigione dal proprio Network finché mantiene la qualifica di "Consulente del benessere"; può, però, dare ad altre persone il suo id sponsor affinché queste entrino nel suo Network e gli permettano di raggiungere una qualifica superiore.

✓ **L'incaricat@ alla vendita diventa "Consulente silver"** una volta raggiunto un fatturato mensile minimo di **€ 500,00** (derivato dalle vendite personali e da quelle di tutto il gruppo).

Vendite dei consulenti del benessere	Provvigione del 5%
Vendite dei consulenti silver	Nessuna

✓ **L'incaricat@ alla vendita diventa "Consulente gold"** una volta raggiunto un fatturato mensile minimo di **€ 1.000,00** (derivato dalle vendite personali e da quelle di tutto il gruppo).

Vendite dei consulenti del benessere	Provvigione del 10%
Vendite dei consulenti silver Vendite dei consulenti del benessere dei consulenti silver	Provvigione del 5%
Vendite dei consulenti gold	Nessuna

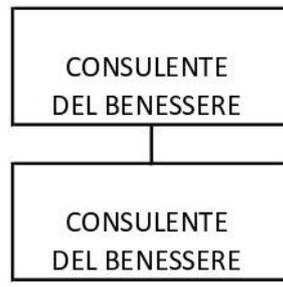
✓ **L'incaricat@ alla vendita** diventa **"Consulente platinum"** una volta raggiunto un fatturato mensile minimo di **€ 1.500,00** (derivato dalle vendite personali e da quelle di tutto il gruppo).

Vendite dei consulenti del benessere	Provvigione del 20%
Vendite dei consulenti silver Vendite dei consulenti del benessere dei consulenti silver	Provvigione del 15%
Vendite dei consulenti gold Vendite dei consulenti silver dei consulenti gold Vendite dei consulenti del benessere dei consulenti silver dei consulenti gold Vendite dei consulenti del benessere dei consulenti gold	Provvigione del 10%
Vendite dei consulenti platinum	Nessuna

midas[®]
INTEGRATORI BIO

midas[®]
ECO BIO COSMESI

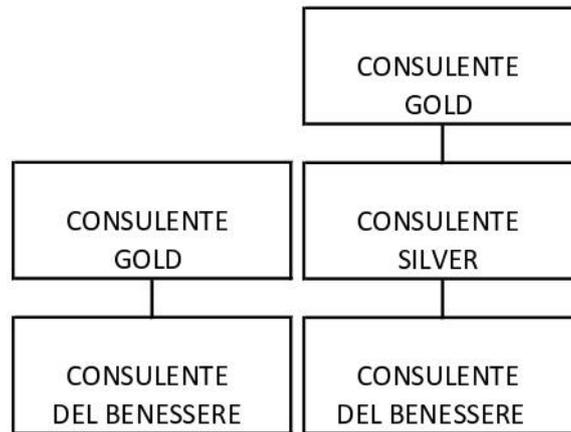
SCHEMA SEMPLIFICATO



✓ L'incaricat@ alla vendita "Consulente del benessere" può essere a capo di un Network, dal quale però non può percepire provvigione; per poter percepire una provvigione dal suo Network, deve raggiungere la qualifica di "Consulente silver".



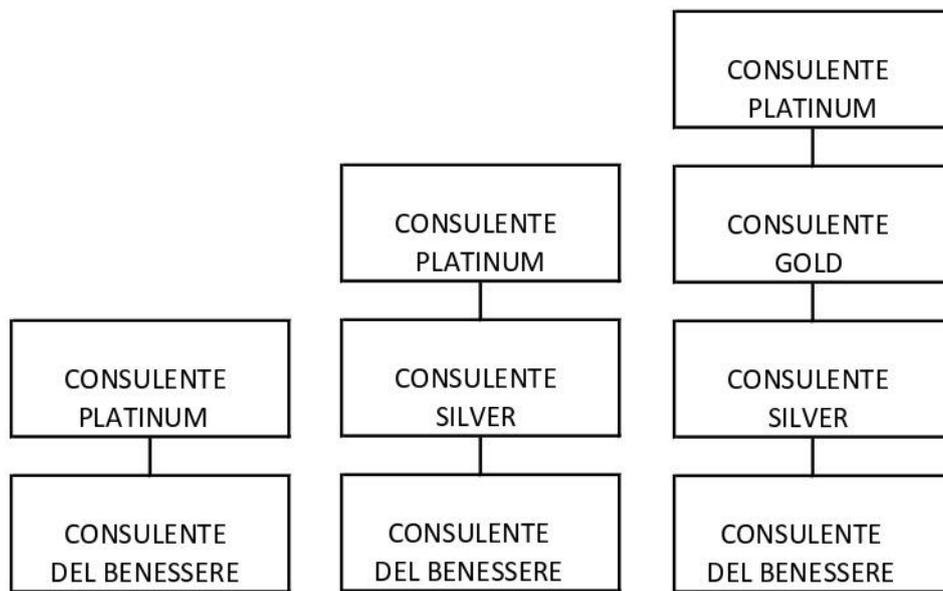
✓ L'incaricat@ alla vendita "Consulente silver" percepisce una **provvigione del 5%** sulle vendite del "Consulente del benessere" facente parte del suo Network (ordini effettuati sia direttamente dal "Consulente del benessere", sia ordini diretti dai clienti del "Consulente del benessere").



✓ **L'incaricat@ alla vendita "Consulente gold"** percepisce una **provvigione del 10%** sulle vendite del "Consulente del benessere" facente parte del suo Network (ordini effettuati sia direttamente dal "Consulente del benessere", sia ordini diretti dai clienti del "Consulente del benessere").

✓ **L'incaricat@ alla vendita "Consulente gold"** percepisce una **provvigione del 5%** sulle vendite del "Consulente silver" facente parte del suo Network; percepisce inoltre una **provvigione del 5%** sulle vendite del "Consulenti del benessere" del "Consulente silver" (ordini effettuati sia direttamente dal "Consulente del benessere" e dal "Consulente silver", sia ordini diretti dai clienti del "Consulente del benessere" e del "Consulente silver").

midas
INTEGRATORI BIO ECO BIO COSMESI



✓ **L'incaricat@ alla vendita "Consulente platinum"** percepisce una **provvigione del 20%** sulle vendite del "Consulente del benessere" facente parte del suo Network (ordini effettuati sia direttamente dal "Consulente del benessere", sia ordini diretti dai clienti del "Consulente del benessere").

✓ **L'incaricat@ alla vendita "Consulente platinum"** percepisce una **provvigione del 15%** sulle vendite del "Consulente silver" facente parte del suo Network; percepisce inoltre una **provvigione del 15%** sulle vendite del "Consulente del benessere" del "Consulente silver" (ordini effettuati sia direttamente dal "Consulente del benessere" e dal "Consulente silver", sia ordini diretti dai clienti del "Consulente del benessere" e del "Consulente silver").

✓ **L'incaricat@ alla vendita "Consulente platinum"** percepisce una **provvigione del 10%** sulle vendite del "Consulente gold" facente parte del suo Network; percepisce una **provvigione del 10%** sulle vendite del "Consulente silver" del "Consulente gold"; inoltre, percepisce una **provvigione del 10%** sulle vendite del "Consulente del benessere" del "Consulente silver" del "Consulente gold" e una **provvigione del 10%** sulle vendite del "Consulente del benessere" del "Consulente gold" (ordini effettuati sia direttamente dal "Consulente del benessere", dal "Consulente silver" e dal "Consulente gold", sia ordini diretti dai clienti del "Consulente del benessere", del "Consulente silver" e del "Consulente gold").

midas
INTEGRATORI BIO ECO BIO COSMESI

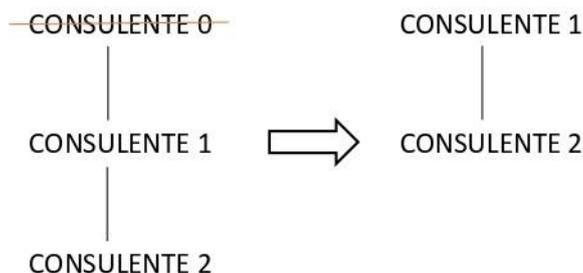
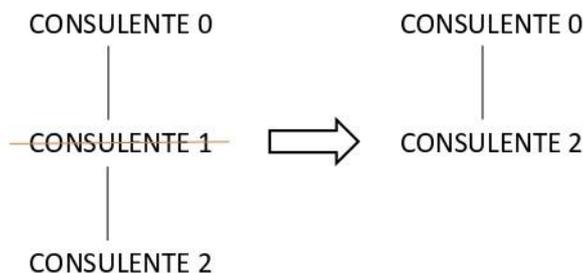
COME INSERIRE UN NUOVO CONSULENTE NEL PROPRIO NETWORK

1. Entrare nell'Area riservata
2. Inviare il *referral link* all'aspirante consulente che si desidera proporre all'azienda
3. L'aspirante consulente dovrà inserire il *referral link* nella banda url e iscriversi all'Area riservata
4. L'aspirante consulente riceverà una e-mail con userid e password necessari per accedere all'Area riservata; inoltre, con l'e-mail verrà inviata la lettera di incarico
5. Accettazione della lettera di incarico da parte dell'aspirante consulente
6. Da questo momento, il nuovo consulente farà parte del Network di colui che lo ha presentato all'azienda (e sarà un suo subordinato)

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

Il secondo consulente sarà subordinato 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 subordinato a nessun altro consulente, il secondo consulente non sarà più subordinato a nessun altro consulente.

midas midas
INTEGRATI COSMESI





midas®
INTEGRATORI BIO

midas®
ECO BIO COSMESI

Eco Bio Cosmesi Srl

Sede legale: Via G. B. Zenati 19, 37060 Buttapietra (VR), Italia

Sede operativa: Viale del Lavoro 35, 37060 Buttapietra (VR), Italia

Tel.: 045 4913663

E-mail: info@midascosmesi.it