

маркетинг tianDe™  
**победителя**



Система ведения  
успешного бизнеса

**3 стратегии**  
**Успеха!**  
[www.mlm-info.org](http://www.mlm-info.org)

## Понятия и термины

**Online-office** – личный Web-office Дистрибьютора, в котором отражается работа (ЛО, СО, ранг) каждого Дистрибьютора его структуры.

<http://my.tiande.ru/login>

**Активный Дистрибьютор (АД)** – человек, выполняющий требования минимального Личного Объема.

**Балл (Б)** – условная единица измерения стоимости товара, по которой начисляется Бонус. При начислении Бонуса 1 Балл равен 20 руб.

**Бонус Директора** – начисляется Дистрибьюторам в ранге Директора и выше.

**Бонусная скидка (БС)** – присваивается Активному Дистрибьютору за Структурный Объем, выполненный за отчетный период.

**Дистрибьютор** – физическое или юридическое лицо, оформившее контракт с Компанией и работающее в соответствии с Этическим кодексом.

**Дистрибьюторская цена** – цена продукции, по которой ее приобретают Дистрибьюторы независимо от ранга.

**Дистрибьюторский номер** – номер для компьютерного учета, присваиваемый дистрибьютору при подписании контракта. Каждый дистрибьютор может иметь только один дистрибьюторский номер.

**Информационный спонсор (Спонсор)** – дистрибьютор, лично привлечший другого дистрибьютора, является его информационным спонсором.

**Личный Объем (ЛО)** – закупки, сделанные дистрибьютором лично в течение месяца. Учитывается при присвоении статуса и начислении бонуса. Ежемесячный показатель.

**Логин** – код, соответствующий номеру контракта Дистрибьютора. Выдается каждому Дистрибьютору для активации Online-office.

**Месяц квалификации** – расчетный месяц, в котором Дистрибьютор выполняет условия квалификации на ранг.

**Минимальный Личный Объем (МЛО)** –

Личный Объем Дистрибьютора, позволяющий получать Бонусную скидку за структурные объемы своих Дистрибьюторов. МЛО = 40 Б.

**Отчетный период** – календарный месяц.

**Поклоение (Уровень)** – позиция дистрибьютора в структуре с точки зрения спонсора. Дистрибьютор, для которого другой Дистрибьютор является информационным спонсором, считается его первым поколением.

Соответственно, Дистрибьютором второго поколения считается Дистрибьютор, чьим информационным спонсором является Дистрибьютор первого поколения, и так далее.

**Ранг (статус)** – показатель, отражающий карьерный рост Дистрибьютора. Ранги: VIP-клиент, Стажер, Инструктор, Партнер, Мастер, Менеджер, Директор, Серебряный Директор, Золотой Директор, Жемчужный Директор, Рубиновый Директор, Сапфировый Директор, Изумрудный Директор, Бриллиантовый Директор.

**Региональная наценка** – компания придерживается политики единой цены. При условии территориальной удаленности и сложности транспортировки продукции Компания вправе рекомендовать процент, на величину которого возможно увеличивать розничную цену.

**Розничная цена** – цена продукции, утвержденная компанией для реализации клиентам. Дополнительная наценка к дистрибьюторской цене составляет 54%. Это фиксированная компанией цена для потребителей.

**Структурный Объем (СО)** – сумма Вашего ЛО и ЛО всех дистрибьюторов Вашей структуры независимо от поколений, в которых они находятся. Ежемесячный показатель.



Система ведения  
успешного бизнеса

3 стратегии  
успеха!

- Оригинальный маркетинг-план компании является точно сбалансированной финансовой схемой не только взаимодействия дистрибьютора с компанией, но и, что наиболее важно для продуктивной работы, схемой взаимной поддержки спонсора и его организации.

- Прежде всего это условия вступления в бизнес. Вам достаточно приобрести стартовый набор Дистрибьютора, в котором находятся все необходимые материалы для профессиональной организации бизнеса.

- Компания предлагает дистрибьюторам фиксированные оптовые и розничные цены, что создает равные условия для работы всех дистрибьюторов.

- Ежемесячный личный объем продукции не превышает минимальной потребности семьи из двух-трех человек.

- Премияльные за курирование многоуровневой организации – инфинити бонус – рассчитаны так, чтобы лидер стремился развивать свою организацию вглубь и получать вознаграждение со всех уровней своей структуры.

- Внимательно читайте в каждое слово маркетинг-плана, используйте его, создавая свое счастливое будущее вместе с тысячами замечательных людей, которые сотрудничают с компанией TianDe!

# 1 стратегия

## Консультант красоты и здоровья

### Ваши возможности

- Вы приобретаете продукцию по дистрибьюторским ценам.
- Получаете доход с розничных продаж 54%.
- Бонусная скидка за ЛО ≥ 100 Б от 5% до 37%.

### Расчет

Вы приобрели продукцию в представительстве компании по дистрибьюторским ценам на сумму 2000 руб. Рекомендованная наценка на товар составляет 54%.  
 $2000 \text{ руб.} + 54\% = 3080 \text{ руб.}$  Ваш доход от розничной продажи составляет 1080 руб.  
 $(3080 \text{ руб.} - 2000 \text{ руб.} = 1080 \text{ руб.})$

### Ваш Бонус

Если балловая стоимость приобретенной Вами в течение отчетного периода продукции составила 100 Баллов, Вы получаете Бонусную скидку 5%  
 $(100Б \times 5\% \times 20 \text{ руб.} = 100 \text{ руб.})$ .  
 Если балловая стоимость приобретенной Вами продукции составила 500 Баллов, Вы получаете Бонусную скидку -10%  
 $(500Б \times 10\% \times 20 \text{ руб.} = 1000 \text{ руб.})$ .



Используйте формулу успеха TianDe. Делайте минимум пять звонков в день. Статистика показывает, что пять звонков обеспечивают одного клиента, который делает покупку в среднем на 550 рублей. Соответственно, шесть клиентов сделают закупку на 3300 руб., что обеспечивает вам ЛО более 100 Баллов.

Формула успеха TianDe: 5:1 = 6:100.  
 Пять звонков = один клиент.  
 Шесть клиентов = 100 Баллов.

[www.mlm-info.org](http://www.mlm-info.org)

# 2 стратегия

## Профессиональный рост

### Ваши возможности

- Вы приобретаете продукцию по дистрибьюторским ценам.
- Получаете доход с розничных продаж 54%.
- Бонусная скидка за ЛО ≥ 100 Б от 5% до 37%.
- Бонусная скидка за СО Ваших Дистрибьюторов от 5% до 37%.
- Бонус Директора.

Таблица 1. Бонусные скидки (БС)

Ранг	Миним. ЛО/Б	ЛО*, Б	СО, Б	Бонусная скидка	Бонус Директора
Консультант	< 40	-	-	0%	-
VIP-клиент	40	100	100	5%	-
Стажер	40	100	500	10%	-
Инструктор	40	100	1000	15%	-
Партнер	40	100	2500	19%	-
Мастер	40	100	5000	24%	-
Менеджер	40	100	7500	27%	-
Директор	40	100	10 000	30%	5% с 5 уровней Д
Серебряный Директор	40	100	15 000	31%	5% с 5 уровней Д, СД
Золотой Директор	40	100	25 000	32%	5% с 5 уровней Д, СД, ЗД
Жемчужный Директор	40	100	50 000	33%	5% с 5 уровней Д, СД, ЗД, ЖД
Рубиновый Директор	40	100	100 000	34%	5% с 5 уровней Д, СД, ЗД, ЖД, РД
Сапфировый Директор	40	100	300 000	35%	5% с 5 уровней Д, СД, ЗД, ЖД, РД, СпД
Изумрудный Директор	40	100	600 000	36%	5% с 5 уровней Д, СД, ЗД, ЖД, РД, СпД, ИД
Бриллиантовый Директор	40	100	900 000	37%	5% с 5 уровней Д, СД, ЗД, ЖД, РД, СпД, ИД, БД

\* Бонусная скидка за ЛО начисляется при условии, что ЛО ≥ 100 Б



**3**  
стратегия

## Звездный маркетинг

Ваши возможности

- Вы приобретаете продукцию по дистрибьюторским ценам.
- Получаете доход с розничных продаж 54%.
- Бонусная скидка за ЛО ≥ 100 Б от 5% до 37%.
- Бонусная скидка за СО Ваших Дистрибьюторов от 5% до 37%.
- Бонус Директора.
- Единовременный денежный Приз.

Компания награждает Лидеров, активно развивающих директорские структуры в своем первом уровне.

Таблица 4. Призы

Единовременный Приз, руб.	Условия для получения Приза				Суммарный Единовременный Приз*, руб.
	Ранг	Количество Директоров на первом уровне	КЭРС	Количество месяцев, в течение которых необходимо соответствовать определенным критериям	
1 500 000	Бриллиантовый Директор	9	1	3 из 6	3 340 000
1 000 000	Изумрудный Директор	8	1	3 из 6	1 840 000
500 000	Сапфировый Директор	7	1	3 из 6	840 000
180 000	Рубиновый Директор	5	1	3 из 6	340 000
90 000	Жемчужный Директор	3	1	3 из 6	160 000
45 000	Золотой Директор	2	1	3 из 6	70 000
25 000	Серебряный Директор	1	1	3 из 6	25 000

\* Выплачивается, если условия выполнены впервые с момента заключения Контракта.

Собери команду из 9 директоров и получи \$100 000

1 500 000 руб. (White SUV)

1 000 000 руб. (Silver SUV)

500 000 руб. (Diamond Ring)

180 000 руб. (Eiffel Tower Model)

90 000 руб. (Watch)

45 000 руб. (Gold Watch)

25 000 руб. (Gold Watch)

**Бриллиантовый Директор + 9 Директоров**

**Изумрудный Директор + 8 Директоров**

**Сапфировый Директор + 7 Директоров**

**Рубиновый Директор + 5 Директоров**

**Жемчужный Директор + 3 Директора**

**Золотой Директор + 2 Директора**

**Серебряный Директор + 1 Директор**