

Важные пояснения к компенсационному плану от Бориса Ежова:

Некоторые комментарии к компенсационному плану 4LIFE

Каждая новая компания, входя на рынок, старается привлечь к себе внимание дистрибьюторов новыми идеями, актуальностью и эксклюзивностью продукции, щедростью и перспективностью плана компенсации. Происходит жесткая конкуренция за дистрибьютора. Прекрасно это понимая, руководство 4LIFE изначально поставило перед собой задачу создать план компенсаций, **намного превосходящий** все имеющиеся в индустрии MLM. И это удалось сделать.

В 2003 году 4Life названа пятнадцатой из 500 наиболее быстро развивающихся компаний в США.

В 2004 году компенсационный план компании признан лучшим в индустрии.

В 2006 году 4Life вошла в десятку лучших сетевых компаний в мире!

В чем же достоинства плана 4Life, какие он дает возможности людям? Прежде всего, следует сказать об идее основателя компании Дэвида Лизонби. Он решил, что для продвижения к людям такого великого явления, как Трансфер Факторы, следует привлечь самых лучших дистрибьюторов. А для этого надо создавать для них самые лучшие условия для работы и, главное, больше всех платить денег за их усилия!

И Лизонби принимает революционное решение: компания будет оставлять себе не более 5% от прибыли, а все что возможно – выплачивать в сеть! Если, в среднем по США, солидные сетевые компании реально выплачивают в сеть около 40% от своей прибыли, (например: Nature's Sunshine -43,3%; Nu Skin – 39,2%), то 4Life – 55,6%!

Этот очень смелый ход и обеспечил головокружительный успех!

Но просто заложить в план больше денег – еще не достаточно! Нужно было создать план **нового типа**, который бы вел дистрибьютора к успеху, уберегая от ошибок!

Важно, в какую его часть вложены эти деньги, на что он настраивает человека!

Существуют 4 основных типа планов: матричные, бинарные, многоуровневые с отделившимся лидером, одноуровневые (название не общепринятое). Да простят меня дистрибьюторы некоторых компаний, но в мировой маркетинговой литературе матричные и бинарные планы уже давно серьезно не

воспринимаются, а кое-где просто запрещены. У серьезных компаний планы либо многоуровневые, либо одноуровневые, либо их смесь. Многоуровневые — появились раньше. В них дистрибьюторы начинают месяц с разных уровней, так как учитываются предыдущие «заслуги». Человек, в течение ряда месяцев накапливает суммарный объем, выполняет еще ряд условий и «квалифицируется» на ранг лидера, который сохраняется за ним и далее. В этих планах требуется значительное время для квалификации и выхода на приличные заработки и, кроме того, сильные дистрибьюторы, достигшие такого же ранга, выходят из квалификационного объема спонсора. Многоуровневые планы были эффективны на этапах, когда аналогичной продукции на рынке не было. Они обязывают дистрибьютора ежемесячно выкупать 10-16 единиц продукции и, соответственно распространять ее через клиентскую сеть, так как употребить самому такое количество продукции – не реально. Цена для клиента декларировалась на 30-40% выше, чем для дистрибьютора. Другими словами, человек становится агентом прямых продаж, зарабатывает на рознице, но разве это сетевой бизнес?

Ведь у большинства людей само слово продажа вызывает негативные эмоции!

Одноуровневые планы появились позже и быстро потеснили многоуровневые. В них все дистрибьюторы, в начале месяца, находятся на одном уровне и только от числа активных привлеченных тобою людей, их объемов и успехов, зависит, какого ранга Вы достигли. Это дает возможность гораздо более быстрого старта и продвижения в бизнесе и, главное, гораздо больше настраивает на построение сети, чем на обслуживание клиентов. В этих планах выплачиваются очень хорошие проценты с первых же поколений построенной Вами (обычно 20- 25% заложено в первые три). Но при этом ничего не платится Вам с личного объема, определенного, как ежемесячный норматив. Это естественно! Где же взять хорошие проценты для вышестоящих людей, если Вам выплатить с личных очков. Значит, в одноуровневых планах, выполнение личного норматива является «ключом» к получению доходов с построенной сети и с него Вы и не должны получать ничего! Зарабатывать надо на построении структуры!

Идеальная модель такого бизнеса заключается в том, чтобы каждый дистрибьютор, ежемесячно, выполнял лишь личный норматив, употреблял его сам, а всю энергию направлял на работу со своей структурой! Но реально, во многих компаниях, работающих по одноуровневым планам, этот ежемесячный личный норматив составляет все те же 12 -16 единиц продукции, которые самому не «съесть», а значит надо продавать! При этом компании умудряются не только не платить ничего с личного минимума (это как раз правильно), но и с личных очков, сделанных сверх него. Даже если дистрибьютор в 2-3 раза перекрывает личный норматив (вместо 100 очков, например, делает 300) эти компании все равно не платят с личного объема!

Одноуровневая модель плана в таком исполнении теряет свои преимущества! Опять в руках 10-16 единиц продукции в месяц, клиенты, продажи, розничная наценка.

Что предлагает 4Life?

1. Ежемесячный норматив

2 баночки самой популярной продукции компании – ТФ+(90) (или 3 баночки ТФ классич.). Это составляет 100 LP (очков). (Себе, родным, соседям, друзьям – как правило, даже не хватает!)

Весь план рассчитан именно на эти 100 LP. Компания просит дистрибьютора выкупать только 2 банки в месяц, для себя и близких, а все усилия сосредоточить на построении структуры.

Если же кто-то, лично, делает более 100LP, компания выплачивает ему 25%(25 центов) с каждого очка свыше 100. Но это право имеют только дистрибьюторы с рангом Лидер и выше. Если Вы при входе в дело выполнили 100LP и затем из месяца в месяц выполняете не менее 100LP, Вы находитесь в этом ранге. В этом заключается одна из специальных программ компании – быстрый старт на 100 LP. Но если, в один из месяцев, Вы не выполняете 100, Вы перестаете быть лидером, а, значит, перестаете получать 25% с личных, свыше 100. Снова стать лидером, теперь, будет можно лишь при выполнении условий описанных в плане компенсаций.

Что это дает? Если Вы врач или просто неравнодушный человек, у которого масса друзей и знакомых, остро нуждающихся в оздоровлении, Вы невольно будете выкупать ежемесячно гораздо больше 100 LP, а значит получать от компании очень неплохое вознаграждение за свой труд! Но это не бизнес! Это индивидуальная работа по продвижению продукции. Она хорошо оплачивается компанией и, поэтому, не надо брать с людей наценку, становиться продавцом, но не на это настраивает компания.

Личное выполнение более чем 100LP скорее исключение, чем правило.

Компания зовет людей строить бизнес, улучшая, тем самым, свою жизнь и жизнь других. А в таком бизнесе каждый должен выкупать только 100 очков в месяц, и строго говоря, не потому что ему нужны эти 2 банки, (хотя в случае 4Life действительно нужны всем), а потому что без этих инвестиций Вы не получите денег с выстроенной вами структуры. Не случайно знаменитый ДОН ФЭЙЛЛА пишет, что продвижение товара – есть результат построения бизнеса, так как его покупка в минимальном объеме – обязанность дистрибьютора. Успех в бизнесе – быстрый рост числа людей им занимающихся, для получения прибыли, естественно. Они инвестируют в бизнес, ежемесячно, одну и ту же сумму, выкупая 100 LP, а доходы их растут! Притом что это еще и инвестиции в здоровье!

2. Структура плана.

Как уже ясно из первого пункта, план в основе – одноуровневый. Он разделен на три части. Первая часть – три первых уровня, это то что получает дистрибьютор в ранге Лидер. Сюда заложено 32%, то есть 32\$ со 100 очков.

Это очень много, но главное в другом. С первого уровня Вы получите 2\$ со 100LP, а вот со второго 25\$! И 5\$ — с третьего. План настойчиво просит Вас продолжать помогать привлеченному Вами в первое поколение соратнику, пока он не сформирует свое первое поколение - Ваше второе! План учит работать правильно!

(Необходимо оговориться, что 25% Вы получаете с первых 100 очков Вашего соратника, находящегося у Вас на втором уровне. Ведь с очков, которые свыше 100, 25% получает он САМ. Вы же с них получаете 5%. Компьютер, при расчете бонусов, как бы сбрасывает эти очки вниз, на следующий уровень.)

Многим кажется, что 25% со второго уровня – самое интересное место плана 4Life, Это не так. Да, в начале работы, первые несколько месяцев, 25% со второго поколения это 200-400\$ и это приятно. Но вторая часть плана – еще интереснее!

Вторая часть плана – бонус четвертого уровня.

В эту часть вложено 12% или 12 центов с любого очка, уже вне зависимости от того первых ли это 100LP или нет. Это значит, что в ранге Диамант Вы получаете 6% со всех очков, начиная с 4-ого уровня и вниз до конца! Но если в ветке встретиться квалифицированный диамант, то есть получивший ранг не в результате быстрого старта на 400LP(об этом скажем ниже), а по основному плану, то он Ваш бонус четвертого уровня заберет себе. Например, у Вас в 4-ом поколении появился такой соратник. Вы получаете 6% с его объема и объема трех поколений под ним. Ведь для него это первое, второе и третье поколение, с которых он получает 2; 25; и 5%, то есть 4-ый уровень он не трогает! Но дальше – стоп.

А вот если Ваш ранг – Президент – Вы получаете 12% начиная с 4-ого уровня и вниз, до конца! Те дистрибьюторы, которые достигают этого ранга, кстати далеко не самого высокого и сложного, говорят, что теперь они поняли, где самое интересное место в плане! 12% и вниз!!1

Именно эта часть плана четко показывает нам, на кого делает ставку компания.

Ставка не на продавцов, ставка на людей, поработавших в бизнесе 1-2 года, выстроивших 3-4 ветки и, теперь, стабильно зарабатывающих 2-3 тысячи долларов в месяц. Далее, читая план, легко увидеть, что дальнейший рост обеспечивается тремя ветками, возглавляемыми сильными лидерами, а Ваша задача – помогать им в этом.

Президент гарантированно получает 12% с 4-ого уровня. Далее, если встречается в ветке Diamond, то получив с его объемов и с трех поколений ниже по 12%, Президент будет делить с ним бонус 4-ого уровня: 6% — Диаманту, остальные 6% -ему.

Если же в ветке у Президента находится равный по рангу или даже выше — выплаты не прерываются! Получив 12% с очков самого Президента и трех уровней под ним, вышестоящий президент не может дальше получать бонус 4-ого уровня, — он вычерпан! Вот тут вступает в свои права третья часть плана — **Бонус бесконечности.**

Благодаря этому бонусу, даже если линию выплат прерывают два равных по рангу дистрибьютора или даже выше, президент все равно получает 3% от всех очков их организаций. И лишь только третий может его прервать, но тогда включится еще один бонус бесконечности, в 2%, но я думаю это пока не интересно!

3. Стартовые программы 4Life.

Быстрый старт в ранге Лидер. Если в первом месяце активности Вы выполняете 100 очков, Вы становитесь Лидером, без прочих условий, и остаетесь им, пока ежемесячно выполняете не менее 100 очков. В случае перерыва восстановить ранг Лидер можно только согласно основному плану.

Быстрый старт в ранге Диаманта (Diamond). Если в первом месяце активности Вы лично выполняете 400LP, Вы становитесь Диамантом, без прочих условий, и остаетесь им еще три месяца, если ежемесячно выполняете 100 очков. После этого Вы продолжаете оставаться Диамантом, пока участвуете в программе Power Pool либо квалифицируетесь согласно основному плану. Этот старт очень выгоден для энергичного построения сети, так как глубина структуры растет быстрее, чем Вы успеваете закрыть квалификацию, и Вы начинаете терять бонусы с 4-ого уровня и ниже. **Это вариант старта для людей амбициозных и нетерпеливых.**

Инроллер (Inroller) и Спонсор – изюминка плана 4Life. Для мотивации дистрибьюторов на привлечение новичков и создания такой **СУПЕРСТАРТОВОЙ** программы, какой еще ни у кого не было, компания вводит новинку: разделяет понятия СПОНСОР (вышестоящий дистрибьютор) и ENROLLER – человек привлечший Вас в бизнес. Инроллер, привлекая новичка, имеет право поставить его не только к себе в первое поколение, но и в любое другое место в своей сети, исходя из конкретных условий. Так, например, Вы привлекли человека, который живет в другом городе. Вам трудно ему помочь. Но если, в этом городе есть Ваш опытный дистрибьютор, Вы можете поставить новичка к нему в структуру и сделать его спонсором этого новичка, а Инроллер Вы. У новичка, теперь, уже не один наставник – помощник, а два! Спонсор получает бонусы с очков новичка, согласно плану. Эти очки входят в его квалификационный объем. А что же Инроллер? Он тоже получает бонусы, исходя из того, на каком уровне новичок, начиная со второго месяца активности новичка.

В первый же месяц именно Инроллер получает премию: 25% от очков первого заказа новичка, независимо от того в каком его поколении этот новичок находится! При этом, если новичок у Вас в первом поколении, то Вы, с его 100 LP, получите 25\$, а Ваш спонсор – только 2\$. И лишь со следующего месяца – наоборот.

Быть Инроллером – очень важно!

Во-первых, для квалификации на ранг Диаманта, Президента и т.д. необходимо иметь определенное количество лично привлеченных дистрибьюторов, то есть тех, для кого Вы именно Инроллер, а во-вторых, **ТОЛЬКО ИНРОЛЛЕРЫ** участвуют в **СУПЕРПРОГРАММЕ POWER POOL!**

Power Pool. Ежемесячно, 2% от всех очков компании, во всем мире, выраженные в долларах (очко – доллар), составляют призовую «кубышку» или Pool, которую делят между собой инроллеры, привлечшие в этом месяце три или более новичков, каждый из которых выполнил не менее 100LP. Естественно, если один Инроллер привлек 6 новичков по 100 очков, а второй 3 по 100, то первый получит Пул в два раза больше. Так же как и в случае, если новичка три но они выполнили по 200 очков. Обычно Power Pool составляет около 25% от суммы очков выполненных Вашими новичками в первом месяце. Например, если Ваши три новичка в первый месяц активности выполнили вместе 600 очков, то в следующем месяце Вы получите Pool, около 150\$. Но только при условии, что все эти Ваши новички и во втором месяце выполняют не менее 100LP каждый. Размеры Пула изменяются, в зависимости от числа очков компании и числа соискателей Пула. Практика показывает, что эта цифра колеблется от 23% (был такой минимум) до 48% (в декабре 2004г.) Но в среднем – 25%.

От объема одного новичка в Пул берется не более 400L

Итак, компания предлагает мощную стартовую программу, в которой опять предлагает дистрибьюторам не только привлекать новичков, но и помогать им, по крайней мере еще месяц, чтобы у них обязательно получилось дело, в самом начале.

Приведем примеры.

Если Вы привлекли трех новичков к себе на первую линию и они, в первый месяц активности выполнили 400, 100 и 100 очков (двое вошли на ранг Лидера, а третий, энергичный, на ранг Диаманта). Они получают 1-ый – 75 долл. 2-ой и 3-ий – нуль. Вы, как Инроллер, получаете $3 \times 25 = 75$ долл. На следующий месяц, если каждый из них выполнил по 100 очков, Вы, как их спонсор, получите $3 \times 2 = 6$ долл. Маловато! Конечно, если они тоже привлекли своих новичков, то Вы будете получать с их объемов 25%, но это будет через месяц, а пока лишь 2%, — Инроллер то уже не Вы.

Но вспомним про Power Pool! Ведь Ваши новички выполнили в первый месяц 600 очков! Вы получите Пул около 150\$! Только за то, что Вы трех хороших людей привлекли к делу и поработали с ними во второй месяц тоже.

А если Вы энергичный и амбициозный человек и привлекли трех таких же личностей, которые вошли на ранг Диаманта каждый (на 400 очков), то в первый месяц Вы получите по 75\$, каждый. А во втором Вы получите около 300 долл. Пул + еще чек, согласно основному плану. А вот сколько получают Ваши бывшие новички – зависит от того, как они будут повторять Вас, то есть дублировать спонсора.

Итак, в течение нескольких первых месяцев работы доходы от Power Pool оказываются намного больше структурных бонусов основного плана. Именно этой программой компания создает условия и стимулы для активного привлечения людей в первые месяцы построения своей бизнес-структуры.

Это главная и уникальная стартовая программа 4Life.

Рекомендации по выстраиванию бизнес-структуры.

Уникальность плана 4Life, как раз заключается в том, что своими положениями он как бы ведет дистрибьютора по правильному пути, оберегая его от ошибок, типичных при построении структуры. Что является правильным, при построении устойчивой и надежной структуры, — то и оказывается выгодным, по плану компании.

Сколько людей нужно привлечь в первый месяц? План отвечает: «Не менее трех,- получишь Пул, но максимум 6, — больше, для получения ранга Диаманта, не требуется». (Наука о МЛМ учит: толпа новичков опасна, так как спонсор не может уделить каждому должного внимания. Шесть новичков на начальном этапе – это предел)

На чем сосредоточиться во втором месяце? План говорит: «Помогай тем, кого привлек в первый месяц, работай на них, чтобы они выполнили по 100LP – им это должно быть выгодно! Значит надо помочь им привлечь, минимум, по три новичка.

А что в третий месяц? У Вас в структуре уже более 10 человек. Организуйте еженедельные семинары: отдельно о бизнесе и построении жизни, отдельно о продукции и компании. Это поможет тем вашим соратникам, которые уже работают 2 месяца, но не вполне еще готовы вести всю учебу самостоятельно. Но главное — сосредоточьтесь на привлечении новых трех- четырех новичков. Для квалификации Диамант, подсказывает Вам план, у Вас должно быть 6 лично привлеченных соратников.

Четвертый месяц, естественно, Вы опять должны посвятить своим новым новичкам. На четвертый или пятый месяц надо планировать выход на ранг **Диамант.** (Имеется ввиду полная квалификация по основному плану).

Что у Вас получилось заработать? Первый месяц: 3-4 новичка, — 75-100долл.; Второй месяц: структурный бонус 6-8долл. или 30-50 долл. если Вы кого-то из своих новичков поставили во второй уровень, + Power Pool (может 75-100долл., а может и 300-400, если Ваши новички входили на 400 LP); Третий месяц: структурный бонус 250 – 300 долл., так как закрыли по 100 очков «новички новичков первого месяца» + 75 -100дол. от новых новичков. В четвертом месяце: тоже самое +Пул, опять же, может 75\$, а может и 300. Все дело в том, насколько амбициозны Ваши новички и, конечно, сколько Вы и Они выделили времени и сил для построения своего бизнеса. (Именно выделили – это не оговорка. Люди часто говорят, что хотят быть богатыми, но у них нет на это времени. Время есть всегда – все проблемы в голове. Нет времени быть успешным, так как я трачу его для упорной работы «на дядю», чтобы был успешен он!)

Если Вы уже **Диамант**, то вокруг Вас уже более 50 соратников. Это не значит, что Вы должны со всеми плотно работать, это и невозможно. Но один раз в месяц надо собирать всех вместе для признания успехов, обмена опытом и впечатлениями и праздничного общения! А плотная работа? – не глубже второго поколения, так учит план.

Итак, вы Диамант. Средний заработок, обычно, 550 – 600\$, не считая Power Pool.

У крепкого **Диаманта**, объем которого в первых трех линиях подходит к президентским 10 000LP, около 1000\$. Вы в бизнесе уже 7-9 месяцев.

Еженедельно, два дня Вы посвящаете встречам с новичками (своими, а чаще Ваших партнеров из первого поколения). Еженедельно, Вы с партнерами организуете установочные семинары для входа в бизнес: отдельно о построении своей жизни и бизнесе, отдельно о компании и продукции. Ежемесячно – общую встречу дистрибьюторов Вашей организации. Это минимум!

Очевидно, что построение своего долгосрочного и стабильного бизнеса требует кропотливого, систематического труда, затрат времени и сил. Забавно, что иногда этот бизнес представляют так: «Все очень просто, почти ничего не надо делать, просто найди и приведи троих, а они тоже приведут по трое и, ... скоро будешь богат!» Если так идет разговор, то Вас зовут не в серьезный бизнес, а в финансовую пирамиду!

Вы – крепкий Диамант! Как стать Президентом (Presidential Diamond)? План дает четкий совет: «Сосредоточься на укреплении бизнеса 2-3 наиболее сильных соратников твоего первого поколения. Для того, чтобы ты стал Президентом, двое из них должны стать Диамантами, а для следующего ранга – Президентами!» Вообще план показывает, что для наибольшего успеха,

действительно сильных веток нужно только три. Конечно, веток у Вас будет и 6 и 8 – Вы же работаете много месяцев и постоянно привлекаете новых людей. Но эти ветки – Ваш квалификационный объем, а вот три мощных – стержень Вашего бизнеса!

Выход на ранг Президента следует планировать за 10 – 12 месяцев от начала Вашего бизнеса. Заработок Президента: 1,5 – 2 тыс. долл. у начинающего, в 2-3 раза больше – у «матерого». Конечно это не богатство, но уже достаток и свой стабильный бизнес! Конечно, эти сроки – не догма. Есть примеры, когда люди становятся стабильными Президентами через полгода, есть, когда не получается и за два года. Никто не обещает, что будет легко! Но те, кто кропотливо и систематично будет строить свой бизнес 3-4 года, обязательно обретут достаток и финансовую свободу.

Некоторые советы.

1. Этот бизнес – работа с честлюбивыми и эмоциональными людьми. Как любая творческая работа с людьми, он основан на эмоциях, человеческом факторе. Поэтому на встречах, семинарах, собраниях, не надо сдерживать эмоций, они должны превалировать. Для передачи рациональной информации у нас есть ДВД, брошюры, книги, листовки. В живой беседе больше эмоций, дома в тишине – больше рациональной информации.

2. Кроме построения бизнеса у каждого из нас есть много хлопот. Времени лишнего – нет. Чтобы еще и успешно строить свой бизнес, надо СТАТЬ еще более организованным и собранным, чем Вы были.

Надо быть «в тонусе», по крайней мере первые полгода, действовать на скорости 100 км в час, чтобы к тому моменту, когда Вы подустанете, у Вас уже что-то выстроилось! Поэтому, 2 банки ТФ+(90), которые Вы выкупаете на 100 LP ежемесячно, надо съесть самому, по 6 капсул в день! Проверено!

3. Суть нашего бизнеса – создание условий другим людям для построения их успешного бизнеса и творческое взаимовыгодное партнерство с теми из них, кто это действительно делает! Не случайно лозунг компании 4Life – ВМЕСТЕ СТРОИМ ЖИЗНЬ (вольный перевод).

Удачи Вам и счастья!

Ежов Борис – Ваш соратник.