

# СИСТЕМА ДОХОДА БИЗНЕС-ПАРТНЕРА

AVON



## ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ

# КРИТЕРИИ СИСТЕМЫ ДОХОДА БИЗНЕС-ПАРТНЕРА

№ пп	Вопрос	Ответ
1	Входит ли личный заказ Бизнес-партнера в суммарные продажи команды по ценам каталога (Award Sales)?	Да, личный заказ Бизнес-партнера учитывается в суммарных продажах команды в Award Sales, которые необходимы для определения уровня квалификации
2	Входит ли Личный заказ Бизнес-партнера в чистые оплаченные продажи (Paid Sales)* для начисления комиссионного вознаграждения?	Нет, личный заказ Бизнес-партнера не учитывается в базе для расчета комиссионного вознаграждения и на личный заказ не начисляется % комиссионного вознаграждения. На личный заказ Бизнес-партнер получает скидку Покупателя с привилегиями в зависимости от достигнутого уровня Привилегий и суммы заказа.
3	Получает ли Бизнес-партнер комиссионное вознаграждение с личного заказа?	
4	Что входит в критерий «Суммарные продажи команды»?	В критерий «Суммарные продажи команды» входят продажи по ценам каталога (Award Sales): - всех Покупателей с привилегиями всех поколений группы Бизнес-партнера - личные заказы всех Бизнес-партнеров всех поколений группы - личный заказ самого Бизнес-партнера
5	Правильно ли я понимаю, что комиссионное вознаграждение рассчитывается от Суммарных продаж команды в Award Sales (по ценам каталога)?	Нет. Критерий «Суммарные продажи команды, наряду с критериями «Личный заказ 2 500 Р» и «Активные Покупатели с привилегиями в 1-ом поколении (1 500Р+)» необходимы, чтобы определить уровень квалификации Бизнес-партнера. Комиссионное вознаграждение рассчитывается от суммарных чистых оплаченных продаж (Paid Sales) = продажи по ценам каталога (AS) – скидка Покупателя с привилегиями – НДС – возвраты – неоплаченные заказы.
6	В критерий «Активные Покупатели с привилегиями в 1-ом поколении (1 500Р+)» входят активные только личной группы Бизнес-партнера?	Да, верно. Для критерия учитываются только активные Покупатели с привилегиями личной группы Бизнес-партнера с заказами не менее 1 500 Р по ценам каталога.
7	В число активных Покупателей с привилегиями 1-го поколения (личной группы) входят активные с любым заказом?	Нет. Если речь идет о числе активных Покупателей с привилегиями как критерии квалификации, то в это число входят только активные Покупатели с привилегиями 1-го поколения (личной группы) Бизнес-партнера с заказами не менее 1 500 Р по ценам каталога.

\*Чистые оплаченных продаж (Paid Sales) = продажи по ценам каталога (Award Sales) – скидка Покупателя с привилегиями – НДС – возвраты – неоплаченные заказы.

№ пп	Вопрос	Ответ
8	Входят ли в число активных для квалификации личные заказы Бизнес-партнеров Структуры?	В число активных Покупателей с привилегиями 1-го поколения Бизнес-партнера входят в том числе личные заказы его Бизнес-партнеров в прямом подчинении при условии, что эти заказы не менее 1 500 ₹ по ценам каталога.
9	Если Бизнес-партнер в прямом подчинении не заквалифицировался в какой-то кампании, будет ли его личный заказ посчитан в число активных 1-го поколения.	Независимо от квалификации Бизнес-партнера в прямом подчинении, его личный заказ будет учтен в числе активных при условии, что этот заказ не менее 1 500 ₹ по ценам каталога.
10	Если число активных с заказами не менее 1 500 ₹ по ценам каталога в 1-ом поколении меньше 5, то это означает, что Бизнес-партнер не получит комиссионное вознаграждение?	Да, верно. Если хотя бы один из трех критериев для квалификации не будет выполнен, то Бизнес-партнер по итогам кампании, в которой это произошло, не будет квалифицированным, и ему не будет начислено комиссионное вознаграждение
11	Будут ли влиять на число активных Покупателей с привилегиями в 1-ом поколении (1 500₹+) возвраты, если после списания возврата сумма заказа станет меньше 1 500 ₹	<p>Да, возвраты будут влиять на число активных, так как они уменьшают продажи Покупателей с привилегиями в текущей кампании. Если после списания возврата продажи Покупателей с привилегиями личной группы Бизнес-партнера по ценам каталога стали меньше 1 500 ₹, то он не будет посчитан в число активных.</p> <p>Учитывайте, что возвраты проводятся и списываются только в первой половине кампании (исключение – неполученные заказы).</p> <p>Эту информацию можно увидеть в отчетах и успеть повлиять на число активных до конца кампании.</p>
12	Будут ли влиять на число активных Покупателей с привилегиями в 1-ом поколении (1 500₹+) неполученные заказы?	<p>Да, конечно. Если заказ Покупателя с привилегиями был не получен и вернулся до окончания действия каталога, он будет проведен как возврат, а Покупатель с привилегиями, не получивший заказ, не будет включен в число активных.</p> <p>Эту информацию можно увидеть в отчетах</p>
13	Будут ли учитываться в критерии «Активные Покупатели с привилегиями в 1-ом поколении (1 500₹+)» переведенные Покупатели с привилегиями?	Да, будут, если эти переведенные Покупатели с привилегиями будут активны с заказами 1 500 ₹ и выше по ценам каталога.

№ пп	Вопрос	Ответ
14	<p>Как будет определена квалификация, если суммарные продажи будут выполнены на уровне Л2, а количество активных на уровне Л1?</p>	<p>В случае, если критерии «Суммарные продажи команды» и «Активные Покупатели с привилегиями в 1-ом поколении (1 500₽+)» по итогам завершённой кампании соответствуют разным уровням квалификации, то итоговая квалификация Бизнес-партнера будет определяться по наименьшему критерию. В указанном примере квалификация будет определена по критерию «Активные», т.е. Л1.</p>

## НОВАЯ СИСТЕМА ДОХОДА И БОНУС START UP

№ пп	Вопрос	Ответ
15	<p>Если в новой Системе дохода появился новый критерий «Активные Покупатели с привилегиями в 1-ом поколении (1 500₽+)», то как изменятся условия программы БОНУС START UP?</p>	<p>Условия, критерии и гарантированный доход нового Бизнес-партнера в программе БОНУС START UP в связи с изменением критериев Системы дохода не изменятся.</p>

## КОМИССИЯ ЗА 1-е и 2-е ПОКОЛЕНИЯ

№ пп	Вопрос	Ответ
16	Если у Бизнес-партнера нет своих Бизнес-партнеров в прямом подчинении, то как будет рассчитываться его комиссионное вознаграждение?	<p>В этом случае будет начисляться комиссионное вознаграждение только за 1-е поколение:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- в зависимости от достигнутого уровня квалификации</li> <li>- на суммарные чистые оплаченные продажи* всех Покупателей с привилегиями личной группы.</li> </ul> <p>Важно: личный заказ Бизнес-партнера в суммарные чистые оплаченные продажи* не входит.</p>
17	Что входит в суммарные чистые оплаченные продажи* 1-го поколения для расчета % комиссионного вознаграждения?	<p>В суммарные чистые оплаченные продажи* 1-го поколения для начисления комиссионного вознаграждения входят:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- чистые оплаченные продажи* всех активных Покупателей с привилегиями личной группы Бизнес-партнера, включая личные заказы Бизнес-партнеров в прямом подчинении</li> </ul> <p><b>НЕ ВХОДИТ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- личный заказ самого Бизнес-партнера</li> </ul>
18	Что входит в суммарные чистые оплаченные продажи* 2-го поколения для расчета % комиссионного вознаграждения?	<p>В суммарные чистые оплаченные продажи* 2-го поколения для начисления комиссионного вознаграждения входят:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- чистые оплаченные продажи* всех активных Покупателей с привилегиями личных групп <u>квалифицированных</u> Бизнес-партнеров в прямом подчинении</li> </ul> <p><b>НЕ ВХОДЯТ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- личные заказы Бизнес-партнеров в прямом подчинении (они входят в продажи 1-го поколения)</li> <li>- продажи Покупателей с привилегиями личных групп <u>Неквалифицированных</u> Бизнес-партнеров (Кандидатов) в прямом подчинении</li> </ul>

## БОНУС ЗА ПОКОЛЕНИЯ

№ пп	Вопрос	Ответ
19	Будет ли выплачиваться Бонус за поколения с личной группы Бизнес-партнера, т.е. с 1-го поколения?	<p>Нет. Бонус за поколения не распространяется на личный заказ и личную группу (1-е поколение) Бизнес-Партнера.</p> <p>Выплачивается на квалификациях К3 и выше</p>

№ пп	Вопрос	Ответ
23	При расчете Бонуса за поколения учитываются продажи всех Бизнес-Партнеров Структуры 2-го и более поколений, включая группы Бизнес-Партнеров кандидатов?	Да, верно. Даже если во 2-ом и более поколениях есть Бизнес-Партнер – кандидат, то чистые оплаченные продажи* его Структуры тоже будут участвовать в расчете Бонуса за поколения.

## БОНУСЫ ЗА РАЗВИТИЕ И ДОСТИЖЕНИЕ

№ пп	Вопрос	Ответ
20	Есть ли в связи с обновлением Системы дохода новые правила для получения Бонусов за Достижение и Развитие?	Нет. Условия получения Бонусов за Достижение и Развитие не изменились. Изменения произошли в суммах Бонусов и их количестве, т.к. уровней вознаграждения стало больше.