



SANOVITA

**SANOVITA**

**MARKETING PLAN**

# Marketing plan regionalne prodajne mreže “Sanovita”

Sanovita sistem nagrađivanja, koji nazivamo Sanovita Marketing plan, kreiran je tako da motiviše Članove mreže **za lično korišćenje proizvoda, za dalju prodaju tih proizvoda krajnjim korisnicima, za gradnju sopstvene prodajne strukture ali i za učesće u zajedničkim putovanjima i druženjima.**

## Definicija pojmova koji se koriste u Marketing planu

### Član mreže

Ovaj pojam označava svaku osobu koja je se u firmu, u okviru koje funkcioniše Sanovita mreža, učlanila popunjavanjem **pristupnice** koja je obavezuje da napiše **svoj broj mobilnog telefona i mejl-adresu, te da potpiše saglasnost na pristupnici** da firma može da sa njom komunicira na jedan od ta dva načina komunikacije.

### Sponzor

Ovaj pojam označava svakog Člana koji u svojoj strukturi, u linijama (dubinama) 1 i 2 (L1 i L2) **ima barem jednog Člana mreže.** Sponzor može imati neograničen broj podređenih Članova raspoređenih isključivo u prvoj i drugoj liniji (dubini) njegove strukture (L1 i L2).

### Prva linija strukture (L1)

Svaki novi Član koji se u mrežu učlanio na preporuku već postojećeg Člana mreže, **smatra se njegovim Članom u prvoj liniji strukture (L1).** Identifikacija Člana koji postaje Sponzor novog Člana vrši se upisom ID-a broja tog Sponzora u pristupnici za registraciju u mrežu.

### Druga linija strukture (L2)

Svaki novi Član koji se u mrežu učlanio na preporuku već postojećeg Člana mreže iz linije 1 (L1) nekog Sponzora, **smatra se Sponzorovim Članom u njegovoj drugoj liniji strukture (L2).**

### Region

Mreža je internacionalnog karaktera koja funkcioniše u regionu koji čine Srbija, Bosna i Hercegovina, Crna Gora, Severna Makedinija, Hrvatska i Slovenija. Članstvo u mreži je trajno. Svaki Član može sponzorirati, preporučivati ili uključivati u mrežu nove Članove sa teritorije celog Regiona.

## Iznos pojedinačne lične kupovine Člana (PLK)

Iznos pojedinačne lične kupovine Člana (PLK), **je vrednost njegove pojedinačne lične kupovine** računata po maloprodajnim cenama iz zvaničnog cenovnika.

## Vrednost mesečne kupovine linije 1 (VMKL1)

**Sponsorovu vrednost mesečne kupovine linije 1 (VMKL1)** čini zbir vrednosti svih pojedinačnih ličnih kupovina svih Članova (zbirni mesečni ILK) koji se nalaze u prvoj liniji Sponzora (L1), računajući po maloprodajnim cenama iz zvaničnog cenovnika koje oni realizuju u toku jednog kalendarskog meseca.

## Vrednost mesečne kupovine linije 2 (VMKL2)

**Sponsorovu vrednost mesečne kupovine linije 2 (VMKL2)** čini zbir vrednosti svih pojedinačnih ličnih kupovina svih Članova u drugoj liniji Sponzora (L2), računajući po maloprodajnim cenama iz zvaničnog cenovnika koje oni realizuju u jednom kalendarskom mesecu.

## Bod

Bod je parametar u kojem se izražavaju maloprodajne cene proizvoda koji se prodaju kroz Sanovita mrežu, kao i bonusi koji se obračunavaju Sponzorima. Vrednost 1 boda je približno jednaka jednom euru, a tačan iznos preračunat u lokalnu valutu se definiše svakog prvog u mesecu za tekući mesec.

## Način stimulisanja Članova mreže

### Lični popust na kupovinu (LP)

Lični popust na pojedinačnu kupovinu registrovanog Člana može **biti 15% i 30%** što zavisi od vrednosti njegove pojedinačne kupovine prema tabeli koja se nalazi u nastavku. **Jednom dostignuti nivo popusta ostaje trajni nivo popusta tog Člana za sve njegove buduće lične kupovine.**

Minimalni iznos pojedinačne lične kupovine (PLK) u bodovima	Procenat popusta na pojedinačnu ličnu kupovinu Člana
40 bodova	15%
100 bodova	30%

# Način stimulisanja Sponzora

## 1. Direktni bonus na kupovinu podređenog Člana (DB)

Sponzoru pripada **Direktni bonus (DB) na svaku kupovinu koju ostvari njegov podređeni** Član iz L1 i/ili L2. Visinu tog Direktnog bonusa čini razlika između Sponzorovog i nivoa popusta na ličnu kupovinu koji ima Član koji realizuje kupovinu, bez obzira da li se nalazi u njegovoj prvoj ili drugoj dubini strukture.

Primer: Sponzor je dostigao nivo popusta od 30% a podređeni Član iz prve linije ili druge linije 15%. Kada taj Član kupi robu u vrednosti 50 bodova Sponzoru na tu kupovinu pripada Direktni bonus od 15% (30%-15%), odnosno 7,50 bodova.

Uslov za obračun Direktnog bonusa za Sponzora je **njegova aktivnost u mesecu u kome je njegov podređeni član izvršio kupovinu**, koja je definisana **kao njegova pojedinačna lična kupovina (PLK) bilo koje vrednosti robe u tom mesecu, i to bilo da je plaća novcem bilo da je njenu isplatu izvršio vaučerom koji je dobio za obračunati Direktni ili Strukturni bonus iz prethodnog meseca.**

Podrazumeva se da se Direktni bonus ne može obračunati Sponzoru na kupovinu podređenog Člana iz njegove L2 ukoliko je isti već obračunat Članu/Sponzoru koji se nalazi u L1 prvog Sponzora (nemoguće je da dva Sponzora dobiju Direktni bonus).

## 2. Strukturni bonus na L1 i L2 (SB)

Sponzoru pripada **Strukturni bonus (SB) na zbir svih kupovina Članova iz njegove linije 1 i 2 (VKL1 i VKL2)**, koje oni realizuju u toku jednog kalendarskog meseca računajući po maloprodajnim cenama iz zvaničnog cenovnika. Visina tog Strukturnog bonusa, kao i uslovi za njegov obračun, naznačeni su u tabeli koja sledi.

Minimalna vrednost ličnih kupovina svih podređenih Članova u L1 u jednom mesecu	Procenat Strukturnog bonusa	Uslov za obračun Strukturnog bonusa
100 bodova	6%	Lična kupovina Sponzora i minimum 1 Član iz L1 sa ličnom kupovinom
300 bodova	10%	Lična kupovina Sponzora i minimum 2 Člana iz L1 sa ličnom kupovinom
700 bodova	12%	Lična kupovina Sponzora i minimum 3 Člana iz L1 sa ličnom kupovinom

Minimalna vrednost ličnih kupovina svih podređenih Članova u L2 u jednom mesecu	Procenat Strukturnog bonusa	Uslov za obračun Strukturnog bonusa
200 bodova	4%	Lična kupovina Sponzora i minimum 2 Člana iz L2 sa ličnom kupovinom
600 bodova	6%	Lična kupovina Sponzora i minimum 3 Člana iz L2 sa ličnom kupovinom
1300 bodova	8%	Lična kupovina Sponzora i minimum 4 Člana iz L2 sa ličnom kupovinom

## Vaučer

Sponzor kojem je obračunat Direktni bonus (DB) i/ili Strukturni bonus (SB), za visinu tog bonusa dobija **Vaučer koji može iskoristiti najkasnije u roku od 6 meseci , i to za plaćanje svoje nove lične kupovine ili nove kupovine bilo kojeg Člana mreže.**

Sponzor koristi Vaučer u njegovoj neto-vrednosti, odnosno koristi ga kao da robu plaća novcem u njegovoj punoj vrednosti uz korišćenje nivoa popusta koji je trajno dostigao. Primer: Ako je Sponzor dobio vaučer na 35 bodova po obračunu DB-a i/ ili SB-a za prethodni mesec, te ima nivo popusta od 30%, sa njim može poručiti/ kupiti robu maloprodajne vrednosti od 50 bodova.

**Ukoliko se vaučer ne iskoristi do dvadeset petog u tekućem mesecu on se stornira bez mogućnosti upotrebe poslije tog roka.**

Obračun Direktnog bonusa (DB) i Strukturnog bonusa (SB) vrši se prvog u tekućem za protekli kalendarski mesec, isključivo i samo za naplaćene kupovine Članova u tom proteklom mesecu.

Prve pruge 1d • 11 080 Zemun, Beograd  
Telefon +381 11 20 16 450 • [www.sanovita.rs](http://www.sanovita.rs)

