



# Marketing plan regionalne prodajne mreže Sanovita

**sanovita**



## 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 učešće u zajedničkim putovanjima i druženjima.**

### Definicija pojmova koji se koriste u Marketing planu

#### Član mreže

Ovaj pojam označava svaku osobu koja se je učlanila u firmu, u okviru koje funkcioniše Sanovita mreža, 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 kumulativne mesečne lične kupovine Člana (VMLK)

Vrednost mesečne kumulativne lične kupovine Člana (VMLK), **je kumulativna vrednost svih njegovih ličnih kupovina** u toku kalendarskog meseca 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

Uslov za obračun Strukturnog bonusa za Sponzora je **njegova aktivnost u mesecu u kome je njegov podređeni član izvršio kupovinu**, koja je definisana **kao kumulativni zbir njegovih pojedinačnih ličnih kupovina (VMLK) robe u maloprodajnoj vrednosti od minimalno 40 bodova u datom 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.**

Važna napomena je **da će sav promet ostvaren u strukturama neaktivnih Sponzora biti kompresovan (dodat) prometu aktivnih Sponzora, te da će se na ukupan kompresovani promet obračunati provizija prema procentima iz prethodno navedene tabele.** Drugim rečima, za obračun Strukturnog bonusa u tom mesecu biće izvršena kompresija prometa neaktivnih Sponzora na promet strukture prvog aktivnog Sponzora. Kompresijom se postiže da se na sav promet ostvaren u strukturi određenog Sponzora obračuna Strukturni bonus.

Na taj način materijalno se nagrađuje trud i rad Sponzora sa celom strukturom, bez obzira na njenu dubinu i širinu. Taj bonus motiviše Sponzora da radi sa svakim Članom svoje strukture, bez obzira u kojoj dubini se on nalazio, te da pomaže svim svojim Članovima koji imaju ambiciju da grade sopstvene strukture. Strukturni bonus je takođe i nadoknada za minuli rad Sponzora, angažovanje, požrtvovanje, troškove i vreme koje je on uložio u obuku i motivaciju Članova iz svoje celokupne strukture.



## Vaučer

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

Ukoliko se vaučer ne iskoristi do proteka navedenog roka, on se stornira bez mogućnosti upotrebe poslije tog njegovog isteka.

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.

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.

**Beograd 01. 01. 2026. godine.**

**Vaš Sanovita tim!**

sanovita.rs