



Smart Nutrition & Care

**МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН
КОМПАНИИ SNC**

СОДЕРЖАНИЕ

- 03 Основные понятия и термины
- 05 Как стать партнером компании SNC
- 06 Квалификации партнеров SNC
- 07 Личный cashback
- 08 Подарочный cashback партнера
- 09 Подарочный cashback покупателя
- 10 Бонус наставника
- 11 Рекрутинговый бонус и Бонус биохакера
- 12 Командный бонус
- 13 Бонус развития
- 14 Бонус старта и Бонус бесконечности
- 15 Карьерный бонус и Бонус мирового ТО

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Партнер компании SNC — тот, кто прошел регистрацию на официальном сайте Компании, и имеет возможность совершать покупки, приглашать других партнеров, получать вознаграждение на денежный и подарочный счет, а также участвовать в других программах и акциях Компании

Покупатель — тот, кто прошел регистрацию на официальном сайте Компании и вследствие этого имеет возможность совершать покупки, получать вознаграждение на подарочный счет, а также участвовать в акциях Компании. Не может строить структуру

Структура — совокупность всех ветвей партнера, включая покупателей

Ветвь — партнер первой линии со всей своей структурой. Чем больше партнеров в первой линии, тем больше ветвей имеет наставник

Расчетный период — срок с 1 числа по последнее число месяца включительно, в рамках которого партнеры и покупатели накапливают свой ТО.

По итогам расчетного периода партнеры и покупатели получают вознаграждения на денежные и/или подарочные счета

Условная единица (у.е.) — условная единица, используемая при расчете вознаграждения по условиям маркетинг-плана Компании.

Начиная с расчетного периода «Май 2026», стоимость у.е. составляет 100 ₺

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

PV — стоимость продукта в балльном эквиваленте, из которой складывается товарооборот партнера и Компании

Личный объем (ЛО) — сумма покупок партнера с учетом покупок его покупателей в рамках расчетного периода

Личные покупки (ЛП) — сумма покупок партнера без учета покупок его покупателей в рамках расчетного периода

Групповой объем (ГО) — личный объем и сумма ЛО всей команды партнера в рамках одного расчетного периода

Квалификация — уровень партнера в карьерном выражении, полученный за выполнение условий маркетинг-плана. Чем выше квалификация партнера, тем больше бонусов он получает

Денежный счет (ДС) — счет партнера, на который производятся основные начисления согласно маркетинг-плана. С денежного счета можно оплатить покупку продукта (до 98%) с сохранением PV, а также воспользоваться выводом средств

Подарочный счет (ПС) — счет партнера или покупателя, на который начисляются подарочные бонусы. С данного счета можно оплатить покупку без начисления PV

КАК СТАТЬ ПАРТНЕРОМ?

Регистрация ✓

Зарегистрировать соглашение на официальном сайте компании SNC **через наставника или по реферальной ссылке**. Регистрация бесплатна и дает доступ к экосистеме SNC: личному кабинету и покупкам

1

Активация ✓

Активировать соглашение, сделав минимальную покупку **на 45 PV** одним или несколькими заказами в рамках одного периода

2

Важно

Партнерское соглашение, которое не активировали в течение двух расчетных периодов, включая период регистрации, автоматически аннулируется и переводится в статус «Покупатель».

Поддержание статуса

После первой активации партнерское соглашение считается действующим, если партнер совершает минимум одну покупку от 45 PV не реже одного раза за 4 отчетных периода

Последствия потери статуса

В случае невыполнения данных условий партнерское соглашение меняет статус на «Покупатель», вся структура безвозвратно переходит вышестоящему наставнику, все неиспользованные средства на денежном счете переводятся на подарочный счет и не могут быть возвращены обратно на денежный счет даже при условии восстановления из статуса «Покупатель» в статус «Партнер»

КВАЛИФИКАЦИИ ПАРТНЕРОВ SNC

Для получения квалификации необходимо:

- 1 Активировать соглашение на 45+ PV в рамках действующего расчетного периода;
- 2 Иметь нужное количество ветвей в первой линии и ГО всей структуры не ниже представленных в квалификационной таблице*.

Квалификация	ЛО, PV	Ветви	ГО структуры
Стартовые			
Business Partner Lite	45	—	250
Business Partner (BP)	45	—	700
Strategist (ST)	45	—	1 300
Expert (XP)	45	—	2 500
Менторские (Mentor)			
Growth Mentor (GM)	45	2 XP	6 000
Middle Mentor (MM)	45	1 GM	11 000
Topline mentor (TM)	45	2 MM	25 000
Лидерские (Leader)			
Growth Leader (GL)	45	4 mentor-ветви (2 из которых не ниже TM)	60 000
National Leader (NL)	45	1 GL + 2 mentor-ветви (1 из которых не ниже MM)	140 000
National Leader Elite (LE)	45	2 leader-ветви + 2 mentor-ветви (1 из них не ниже TM)	250 000
VIP			
Market Leader (ML)	45	3 leader-ветви (1 из которых не ниже LE) + 3 mentor-ветви (1 из которых не ниже TM)	380 000
Vice President (VP)	45	2 ML + 1 leader-ветвь + 2 mentor-ветви	750 000

* применяется принцип компрессии от менторских квалификаций

Квалификация может быть получена в случае, если в первой линии наставника не выполнены условия активации. В таком случае в расчете квалификаций МОЖЕТ использоваться второй уровень партнера

ЛИЧНЫЙ CASHBACK **от 15%**

Бонус поддерживает партнеров, которые активировали свое соглашение **от 45 PV**. Рассчитывается от личного объема, превышающего 45 PV в рамках действующего расчетного периода

Начисляется на денежный счет

ЛО	%
45 + PV	15%
100 + PV и выше	20%

Формула расчета вознаграждения

$(\text{ЛО в PV} - 45 \text{ PV}) \times \% \times \text{курс у.е.}$

Пример расчета личного cashback:

ЛО в месяц	75 PV	200 PV	505 PV
% личного cashback	15%	20%	20%
Расчет cashback	$(75 \text{ PV} - 45 \text{ PV}) \times 15\% \times \text{курс у.е.}$	$(200 \text{ PV} - 45 \text{ PV}) \times 20\% \times \text{курс у.е.}$	$(505 \text{ PV} - 45 \text{ PV}) \times 20\% \times \text{курс у.е.}$
Сумма начисления, ₺	450 ₺	3 100 ₺	9 200 ₺

ПОДАРОЧНЫЙ CASHBACK ДЛЯ ПАРТНЕРА

Бонус поддерживающий партнеров за увеличение личного товарооборота

Начисляется на подарочный счет

Подарочный cashback для партнера

ЛО	% начисления
45 + PV	5 у.е.
100 + PV и выше	5 у.е. + 5% от ЛО
250 + PV и выше	10 у.е. + 10% от ЛО

Формула расчета вознаграждения

ЛО в PV x курс у.е.

Пример расчета подарочного cashback для партнера:

ЛО в месяц	75 PV	200 PV	500 PV
% подарочного cashback	5 у.е.	5 у.е. + 5% от ЛО	10 у.е. + 10% от ЛО
Расчет cashback	5 у.е. x курс у.е.	5 у.е. + 200 PV x 5% x курс у.е.	10 у.е. + 500 PV x 10% x курс у.е.
Сумма начисления, ₺	500 ₺	1 500 ₺	6 000 ₺

ПОДАРОЧНЫЙ CASHBACK ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

Бонус поддерживающий покупателей за увеличение личного товарооборота

Начисляется на подарочный счет

Подарочный cashback для покупателя

ЛО	% начисления
20 + PV	3%
100 + PV и выше	6%
250 + PV и выше	9%

Формула расчета вознаграждения

ЛО в PV x % x курс у.е.

Пример расчета подарочного cashback для покупателя:

ЛО в месяц	75 PV	200 PV	500 PV
% подарочного cashback	3%	6%	9%
Расчет cashback	50 PV x 3% x курс у.е.	200 PV x 6% x курс у.е.	500 PV x 9% x курс у.е.
Сумма начисления, ₺	150 ₺	1 200 ₺	4 500 ₺

БОНУС НАСТАВНИКА

Вознаграждение, поощряющее партнера за развитие первой линии в рамках действующего расчетного периода*

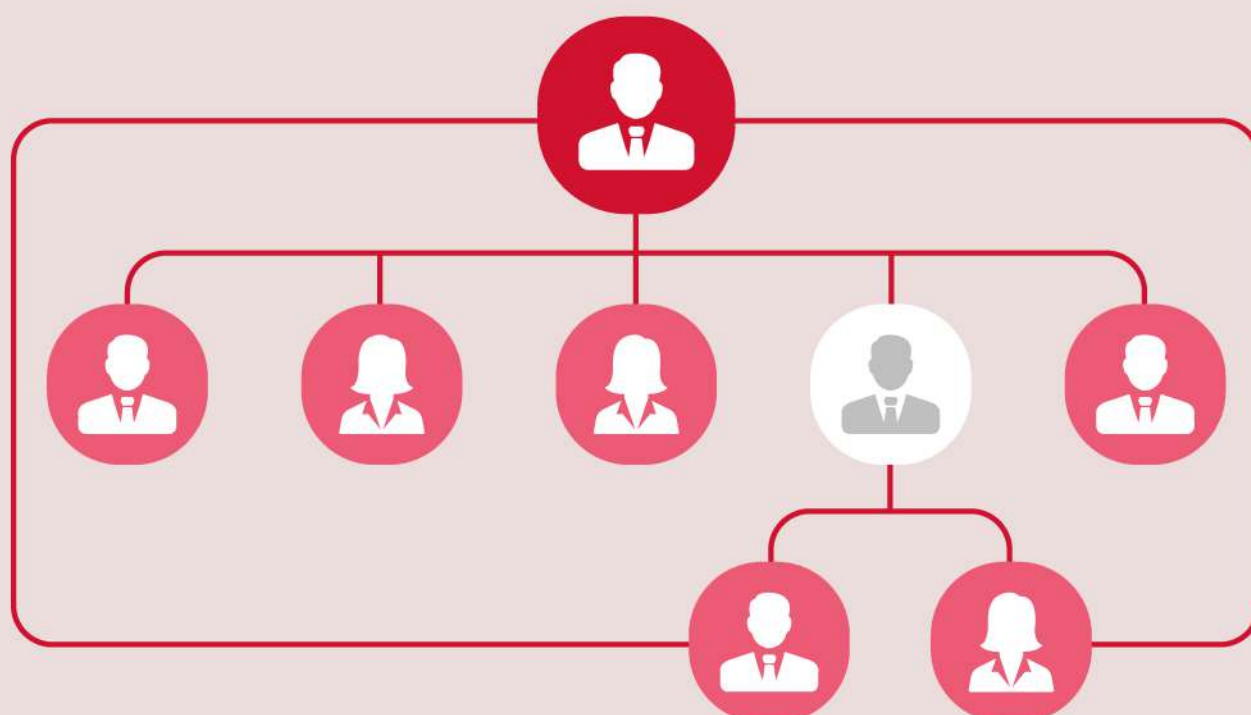
Начисляется на денежный счет

Бонус наставника

Активных партнёров в первой линии	Размер бонуса	Счёт начисления
1–4 включительно	20 у.е.	Подарочный счёт (ПС)
5–9 включительно	20 у.е.	Денежный счёт (ДС)
10–14 включительно	50 у.е.	Денежный счёт (ДС)
15 и больше	100 у.е.	Денежный счёт (ДС)

* применяется принцип компрессии

Для расчета бонуса наставника расчет будет учитывать партнеров 2 линии в случае, если в 1 линии в данной ветви партнеры не сделали ни одного заказа. Компрессия по нулевому объему



РЕКРУТИНГОВЫЙ БОНУС

Дополнительно поощряет партнеров, расширяющих свою первую линию*

Начисляется на Денежный и/или Подарочный счет в зависимости от выполнения условий

Условия получения рекрутингового бонуса

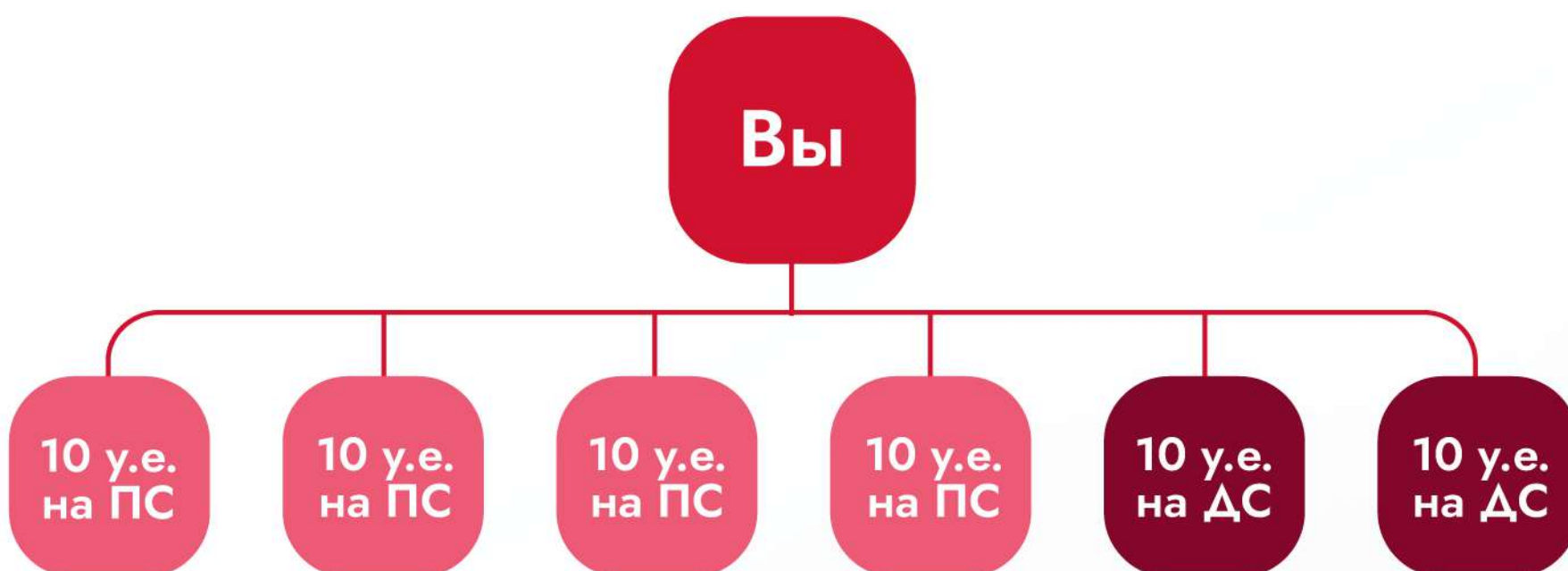
Активных партнёров в первой линии	Размер бонуса	Счет начисления
1–4 включительно	10 у.е. с каждого (макс. 40 у.е.)	ПС
от 5 и выше	10 у.е. с каждого	ДС

*** Не применяется принцип компрессии**

Суммируется с Бонусом наставника

Пример расчета рекрутингового бонуса

У Вас **6** активных партнеров в первой линии, соответственно, с них Вы получаете **40 у.е. на ПС** и **20 у.е. на ДС**. Начисление бонусов за первых 4-х партнеров всегда производится на Подарочный счет.



БОНУС БИОХАКЕРА

Бонус поддерживает партнеров, делающих личные покупки от 500 PV в рамках расчетного периода

Сделайте **от 500 PV** Личных покупок (ЛП) в рамках расчетного периода и получите **25 у.е.** на Денежный счет (ДС) и **25 у.е.** на Подарочный счет (ПС)

Сделайте **от 750 PV** в рамках расчетного периода и получите по **50 у.е.** на каждый счет (и на ДС, и на ПС)

Сделайте **от 1300 PV** в рамках расчетного периода и получите по **100 у.е.** на каждый счет (и на ДС, и на ПС)

КОМАНДНЫЙ БОНУС

Квалификации

Business Partner Lite

Бонусы	4% от ГО	6% от ГО + 6% от ЛО
Условия получения бонуса	1. Достигнуть ЛО от 45 PV одним или несколькими заказами 2. Иметь ГО структуры от 250 PV	1. Достигнуть ЛО от 100+ PV одним или несколькими заказами 2. Иметь от 3-х активных партнеров в первой линии** 3. Иметь ГО структуры от 250 PV

Business Partner

Бонусы	10% от ГО
	9% от ГО

Strategist

Бонусы	12% от ЛО
	12% от ГО ветвей без квалификации
	10% от ГО ветвей BP Lite
	9% от ГО ветвей BP

Expert

Бонусы	14% от ЛО
	14% от ГО ветвей без квалификации
	12% от ГО ветвей BP Lite
	10% от ГО ветвей BP
	8% от ГО ветвей STR

Важно

1. Если вы достигли квалификации «Strategist», и в вашей первой линии появляется партнер в такой же квалификации, то за него вы получаете 8% командного бонуса.
2. Если вы достигли квалификации «Strategist», и в вашей первой линии появляется партнер квалификации «Expert», то за него вы получаете 6% командного бонуса.
3. Если вы достигли квалификации «Expert», и в вашей первой линии появляется партнер в такой же квалификации, то за него вы получаете 6% командного бонуса

БОНУС РАЗВИТИЯ

Бонус поддерживает партнеров с квалификацией от GM и выше на глубину от 4 до 11 ступеней*

Начисляется на денежный счет в зависимости от квалификации

Квалификация	Уровни										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
GM	20%	15%	10%	5%	—	—	—	—	—	—	—
MM	20%	15%	10%	5%	4%	—	—	—	—	—	—
TM	20%	15%	10%	5%	4%	3%	—	—	—	—	—
GL	20%	15%	10%	5%	4%	3%	2%	—	—	—	—
NL	20%	15%	10%	5%	4%	3%	2%	1%	—	—	—
LE	20%	15%	10%	5%	4%	3%	2%	1%	1%	—	—
ML	20%	15%	10%	5%	4%	3%	2%	1%	1%	1%	—
VP	20%	15%	10%	5%	4%	3%	2%	1%	1%	1%	1%

*** применяется принцип компрессии**

При расчете командного бонуса будут учитываться квалификационные ветви партнеров 2 линии наставника в случае, если в 1 линии в данной ветви партнеры не совершали активацию

БОНУС СТАРТА

10%

Фиксированный бонус
для поддержания развития
партнеров SNC

Начисляется на **Денежный счет** в течение **трех расчетных месяцев**, включая месяц регистрации.

Сумма всех бонусов, положенных к начислению на ДС, умножается на процент бонуса старта

Действует для **всех активированных партнеров** вне зависимости от полученной квалификации

БОНУС БЕСКОНЕЧНОСТИ

Не ограничивается глубиной структуры. Начисляется с первого уровня на всю глубину структуры от квалификации **Topline Mentor (TM)** и далее

Бонус обрезаается в случае, если **квалификация нижестоящего партнера** достигает уровня **Topline Mentor (TM)** и выше

Квалификация	% начисления
Topline mentor (TM)	3%
Growth Leader (GL)	6%
National Leader (NL)	9%
National Leader Elite (LE)	12%
Market Leader (ML)	13%
Vice President (VP)	14%

Пример расчета бонуса бесконечности:

Квалификация партнера National Leader Elite (LE)», на 12 уровне его структуры находится партнер в квалификации **«National Leader (NL)»**

Расчет бонуса происходит следующим образом:

- С 1 по 11 уровень будет начислено 12%
- С 12 уровня и ниже (по ветви National Leader) будет начислена разница процентов: **12% - 9% = 3%**

КАРЬЕРНЫЙ БОНУС

Бонус за достижение некоторых квалификаций за определенный промежуток времени

Выплачивается **двумя частями** при повторном выполнении квалификации во втором расчетном периоде (квалификацию необходимо подтверждать два месяца подряд)

Можно получить несколько видов карьерного бонуса!

Квалификация	Срок	Бонус
Growth Mentor	4 мес	25 000 ₹
	2 мес	50 000 ₹
Topline mentor	12 мес	100 000 ₹
	7 мес	200 000 ₹
National Leader Elite	18 мес	400 000 ₹
	12 мес	800 000 ₹

БОНУС МИРОВОГО ТО (% от ТО всей компании)

Доступен для квалификаций **ML** и **VP**. Начисляется 1 раз в квартал при следующих условиях: ТО Компании за квартал $\geq 2,5$ млн. PV и ТО выше предыдущего квартала

Распределяется пропорционально ТО партнеров, достигших данных квалификаций

Квалификация	%
National Leader Elite (LE)	2%
Market Leader (ML)	1,5%
Vice President (VP)	1%

**Сделай шаг
навстречу своему
здоровью и красоте
вместе с SNC**



snc-world.com