

წარმატებული სტარტი
2017-2018

22/08/2017

ჩატარების წესები

ზოგადი დეტალები პროგრამის შესახებ:

1. პროგრამის მონაწილეები: პროგრამის მონაწილედ ითვლება ყველა გაყიდვების ხელმძღვანელი, რომელთანაც კომპანია „ეივონ კოსმეტიკს საქართველოს“ გაფორმებული აქვს მომსახურების ხელშეკრულება.
 - 1.1 თუ გაყიდვების ხელმძღვანელი მონაწილეობას სხვა მონაკვეთით იღებდა პროგრამაში „წარმატებული სტარტი“, მას ახალი „წარმატებულ სტარტის“ ფარგლებში აკლდება წარსულში ამავე პროგრამაში მიღებული თანხა.
2. პროგრამის გამარჯვებული: პროგრამის გამარჯვებულად ითვლება ყველა გაყიდვების ხელმძღვანელი ვინც პროგრამის „წარმატებული სტარტი“ ნებისმიერ საფეხურს წარმატებით შეასრულებს.
3. პროგრამის გამარჯვებული ვერ გახდება ის გაყიდვების ხელმძღვანელი, რომელიც წარმატებული სტარტის ნებისმიერი საფეხურის პირობის რომელიმე კრიტერიუმს ვერ დააკმაყოფილებს.
4. პროგრამა წარმატებული სტარტი 17 საფეხურისგან შედგება.
5. პროგრამის ორი ძირითადი კრიტერიუმია: გაყიდვები და აქტიური წარმომადგენლები. ლოა 13-დან გაყიდვების ხელმძღვანელს ემატება სტრუქტურაში არსებული მინიმუმ ერთი გაყიდვების ხელმძღვანელი და სტრუქტურის გაყიდვები.
6. გაყიდვებში იგულისხმება პრემიალური გაყიდვები და აკლდება დაბრუნების თანხა. გაყიდვების მაჩვენებლის შესრულებისას გაყიდვების ხელმძღვანელს ეთვლება როგორც პირადი ასევე სტრუქტურის გაყიდვები.
7. გაყიდვების ხელმძღვანელის პირადი გაყიდვები შედის მისი და მისი ზემდგომი გაყიდვების ხელმძღვანელის გაყიდვებში და მხოლოდ ზემდომი გაყიდვების ხელმძღვანელი იღებს საკომისიოს ამ გაყიდვებიდან.
8. აქტიური წარმომადგენელი განისაზღვრება ნებისმიერი თანხის ოდენობის შეკვეთით დაწყებული 0.01 ლარიდან.

9. აქტიური წარმომადგენლებისა და გაყიდვების შესრულების შედეგად გაყიდვების ხელმძღვანელსა და მის ზემდგომ ლიდერს ბონუსის მიღების შესაძლებლობა აქვთ.

წარმატებული სტარტის თითოეული საფეხურის პირობა ცხრილშია წარმოდგენილი

ლოა*	აქტიური წარმომადგენლები	გაყიდვები	ბონუსი	ლიდერ ბონუსი
1	3	650	30	25
2	5	1 000	50	25
3			50	25
4			50	25
5			50	25
6	10	2 000	100	25
7			100	25
8			100	25
9	15	3 500	200	50
10			200	50
11			200	50
12			200	50
13	20 + 1 პირველი საფეხურის პარტნიორი	6 000	300	75
14			300	75
15			300	75
16			300	75
17	20 + 1 პირველი საფეხურის პარტნიორი	8 000	500	250

*ლოა - კომპანიასთან თანამშრომლობის ხანგრძლივობა კამპანიების მიხედვით.

10. ყველა საფეხურის ჯამური ბონუსი 3030 ლარს შეადგენს. ვინც შეასრულებს ყველა საფეხურის პირობას მიიღებს დამატებით 3030 ლარს (ჯამში 6060 ლარი).

11. ლიდერის ჯამური ბონუსი ყველა შესრულებული საფეხურიდან არის 925 თუ გაყიდვების ხელმძღვანელი იღებს 6060 ლარს, მისი ზემდგომიც მიიღებს გაორმაგებულ ბონუსს 1850 ლარს.

12. ბონუსის მისაღებად გაყიდვების ხელმძღვანელის ინდ. მეწარმედ უნდა იყოს რეგისტრირებული.

13. ბონუსი გაყიდვების ხელმძღვანელს დაერიცხება შესრულებული საფეხურის კამპანიის დახურვიდან პირველ ხუთშაბათს. იმ შემთხვევაში თუ გაყიდვების

ხელმძღვანელს არ აქვს ხელშეკრულება ჩაბარებული, ბონუსის დარიცხვა მოხდება ხელშეკრულების ჩაბარების შემდეგ, კამპანიის დახურვიდან პირველ ხუთშაბათს.

14. პირველი საფეხურის ბონუსი ირიცხება პირველ საკომისიოსთან ან მომდევნო საფეხურის ბონუსთან ერთად.

15. თუ გაყიდვების ხელმძღვანელი არ არის ინდ. მეწარმედ რეგისტრირებული, მას პროგრამის პირობების შესრულების შემთხვევაში მხოლოდ პირველი საფეხურის ბონუსი შეუნარჩუნდება.

16. იმ შემთხვევაში თუ გაყიდვების ხელმძღვანელს არ ერიცხება კუთვნილი ბონუსი სხვადასხვა მიზეზის გამო (მაგ.: ადგილი აქვს პროგრამის პირობების დარღვევას), ბონუსი ასევე არ დაერიცხება მის ზემდგომ გაყიდვების ხელმძღვანელს.

17. გაორმაგებული ბონუსის მისაღებად აუცილებელ პირობას წარმოადგენს თითოეულის საფეხურის თანმიმდევრულად შესრულება.

18. გაყიდვების ხელმძღვანელი, რომელიც პროგრამაში წარმატებული სტარტი ჩაერთო მის განახლებამდე, ავტომატურად გააგრძელებს განახლებულ პროგრამაში მონაწილეობას და პირობების შესრულების შემთხვევაში მიიღებს განახლებული პროგრამის პირობების შესაბამის ბონუსს.

19. გაორმაგებული ბონუსის გაცემამდე კომპანია „ეივონი“ იტოვებს უფლებას შეამოწმოს გაყიდვების ხელმძღვანელთან დადებული ხელშეკრულების პირობების დარღვევა.

20. იმ შემთხვევაში თუ რაიონული მენეჯერი მიმართავს კომპანიას კონკრეტული გაყიდვების ლიდერის გადამოწმების თხოვნით, კომპანია იღებს ვალდებულებას შეამოწმოს გაყიდვების ლიდერის მიერ მიღწეული შედეგის გაყიდვების ლიდერთან დადებული ხელშეკრულების გათვალისწინებით.

20.1. შედეგების გადამოწმება მოხდება დახურული კამპანიიდან მომდევნო ორი კამპანიის განმავლობაში.

21. შედეგების სისწორის დადასტურების შემდეგ, გაყიდვების ლიდერს ჩაერიცხება გაორმაგებული ბონუსი პროგრამის დახურვიდან მომდევნო კამპანიის მეორე კვირაში.

22. კომპანია იტოვებს უფლებას შეუჩეროს ბონუსი გაყიდვების ხელმძღვანელს იმ შემთხვევაში, თუ დარღვეული იქნება კომპანიას და გაყიდვების ხელმძღვანელს შორის დადებული მომსახურების ხელშეკრულებით გათვალისწინებული რომელიმე პირობა.

23. გაყიდვების რაიონული მენეჯერს, რომელიც აღნიშნული სტატუსით წყვეტს თანამშრომლობას კომპანია „ეივონთან“, მაგრამ აგრძელებს თანამშრომლობას

კომპანიასთან გაყიდვების ხელმძღვანელის პოზიციაზე, არ აქვს უფლება მონაწილეობა მიიღოს პროგრამაში “წარმატებული სტარტი.“