

SZKOLENIE POD PALMAMI

*Program Motywacyjny
dla wszystkich Dystrybutorów*



SZKOLENIE POD PALMAMI

Start: 1 stycznia 2010 r.
Zakończenie: 30 listopad 2010 r.
Miesiąc bazowy: listopad 2009 r.

„Szkolenie pod palmami” to pierwszy program motywacyjny, w którym mogą wziąć udział zarówno doświadczeni Liderzy, jak i początkujący Dystrybutorzy. Razem mogą wypracowywać kolejne poziomy efektywności, by móc wspólnie szkolić się i wypoczywać w najpiękniejszych zakątkach nie tylko Polski, ale także całego świata.

Poniżej przedstawiamy dwie zróżnicowane propozycje – dla Dystrybutorów i dla Liderów.

PROPOZYCJA DLA MAGNOLII I SREBRNYCH MAGNOLII (0%-18%)

W Programie Motywacyjnym „Szkolenie pod palmami” może wziąć udział każdy Dystrybutor znajdujący się na poziomie efektywności od 0%-18%. Wystarczy, że wybierze nagrodę, złoży deklarację uczestnictwa w programie, uzyska docelowy poziom efektywności i utrzyma go w następnym miesiącu kalendarzowym.

WYJŚCIOWY POZIOM EFEKTYWNOŚCI	DOCELOWY POZIOM EFEKTYWNOŚCI	LICZBA MIESIĘCY, W CZASIE KTÓRYCH UZYSKANO DOCELOWY POZIOM EFEKTYWNOŚCI (+ POWTÓRZENIE)	NAGRODA
0%-9%	15%	maksymalnie 3 (+ 1)	profesjonalne szkolenie w Egipcie, Turcji albo Tunezji* (14 dni)
12%	18%	maksymalnie 2 (+ 1)	profesjonalne szkolenie w Egipcie, Turcji albo Tunezji* (7 dni)
15%	18%	maksymalnie 2 (+ 1)	profesjonalne szkolenie wraz z pobytem w Hotelu Gołębiowski* (3 dni)
18%	21%	maksymalnie 2 (+ 1)	profesjonalne szkolenie wraz z pobytem w Hotelu Gołębiowski* (2 dni)

* Miejsce szkolenia wskazuje FM GROUP Polska.

Dystrybutorzy (0%-18%), którzy w czasie obowiązywania programu wypracowali sobie pozycję Lidera (co najmniej Złota Magnolia), mogą ponownie wziąć udział w programie jako Liderzy i wygrać pełne atrakcji szkolenie. Ta zasada dotyczy również Liderów, którzy podczas obowiązywania programu zdobyli wyższy status od tego, na podstawie którego brali udział w programie.

PROPOZYCJA DLA LIDERÓW

Każdy z Liderów (Złota Magnolia, Perłowa Orchidea, Amarantowa Orchidea, Złota Orchidea, Diamentowa Orchidea) chcących wziąć udział w Programie Motywacyjnym otrzymuje dodatkowy Numer Dystrybutorski (zwany Klonem), na którym musi wypracować wymagany poziom efektywności. Po złożeniu deklaracji Lider musi wypracować wymagany poziom efektywności i utrzymać go w kolejnym miesiącu kalendarzowym.

WYJŚCIOWY POZIOM EFEKTYWNOŚCI KLONA	DOCELOWY POZIOM EFEKTYWNOŚCI KLONA	LICZBA MIESIĘCY, W CZASIE KTÓRYCH UZYSKANO DOCELOWY POZIOM EFEKTYWNOŚCI (+ POWTÓRZENIE)	NAGRODA
0%	21%	maksymalnie 7 (+ 1)	profesjonalne szkolenie w Egipcie, Turcji albo Tunezji* (14 dni)
0%	18%	maksymalnie 5 (+ 1)	profesjonalne szkolenie w Egipcie, Turcji albo Tunezji* (7 dni)
0%	15%	maksymalnie 3 (+ 1)	profesjonalne szkolenie wraz z pobytem w Hotelu Gołębiowski* (3 dni)
0%	12%	maksymalnie 2 (+ 1)	profesjonalne szkolenie wraz z pobytem w Hotelu Gołębiowski* (2 dni)

* Miejsce szkolenia wskazuje FM GROUP Polska.

INFORMACJE DODATKOWE:

Warunki konieczne:

1. Każdy uczestnik Programu Motywacyjnego jest zobowiązany do złożenia pisemnej deklaracji udziału w programie wraz z określeniem z jakiego poziomu efektywności startuje, jaki poziom efektywności chce osiągnąć i w jakim czasie (wzór deklaracji).
2. Każdy docelowy poziom efektywności musi zostać co najmniej utrzymany w kolejnym miesiącu kalendarzowym.
3. Co najmniej 80% obrotu punktowego musi zostać wypracowane w FM GROUP Polska (poprzez zakup produktów punktowanych bezpośrednio od FM GROUP Polska lub punktowanych usług bezpośrednio od FM GROUP Mobile).
4. Comiesięczny zakup własny na poziomie minimum 34,42 pkt.
5. Główna linia sponsorska nie może stanowić więcej niż 60% ogólnego obrotu punktowego Dystrybutora. W każdym miesiącu udziału w Programie.
6. Dystrybutor biorący udział w programie w miesiącach osiągnięcia docelowego poziomu efektywności może obniżyć swój obrót punktowy jedynie o 10 % w stosunku do obrotu punktowego z miesiąca bazowego.

Przykłady:

Założmy, że uczestnik w marcu deklaruje, że w ciągu 2 miesięcy wejdzie z poziomu efektywności 18% na 21%. Żeby otrzymać nagrodę, musi uzyskać poziom efektywności 21% w maju i przynajmniej powtórzyć go dodatkowo w czerwcu.

	MIESIĄC BAZOWY	MARZEC (miesiąc złożenia deklaracji do FM GROUP Polska)	KWIECIEŃ (start – I miesiąc)	MAJ (II miesiąc)	CZERWIEC (wymagane powtórzenie)	NAGRODA
uzyskany poziom efektywności	12%	18%	18%	21%	21%	przyznana
	15% (20 000 pkt.)	18%	15% (18 000 pkt.)	21%	21%	przyznana
	15% (20 000 pkt.)	18%	15% (16 000 pkt.)	21%	21%	nie przyznana (spadek obrotu w I miesiącu)
	15%	18%	18%	21%	18%	nie przyznana (brak powtórzenia)

Uwagi:

1. Czas trwania programu liczony jest dla każdego uczestnika indywidualnie od pierwszego dnia miesiąca następującego po wpłynięciu do FM GROUP Polska pisemnej deklaracji uczestnictwa w programie.
2. Dystrybutor może wziąć powtórnie udział w programie (i otrzymać kolejną nagrodę) dopiero po osiągnięciu poziomu efektywności co najmniej 21% i wzięciu dodatkowego Numeru Dystrybutorskiego (Klon).
Wówczas bierze udział w programie jako Lider.
3. Lider może wziąć ponownie udział w programie (i otrzymać kolejną nagrodę) po uzyskaniu wyższego tytułu Orchidei niż ten, na którym brał już udział w programie, i wzięciu kolejnego Klona.
4. Dystrybutor (niebędący Liderem), któremu nie udało się wypełnić założeń określonych w swojej deklaracji lub zrezygnował z udziału w programie, może wziąć powtórnie udział w programie „Szkolenie pod palmami” po osiągnięciu poziomu efektywności co najmniej 21% na zasadach określonych dla Lidera.
5. Lider, któremu nie udało się wypełnić założeń określonych w swojej deklaracji lub zrezygnował z udziału w programie, może wziąć ponownie udział w programie po uzyskaniu wyższego tytułu Orchidei niż ten, na którym brał udział w programie i wzięciu kolejnego Klona, pod warunkiem, że na poprzednim Klonie uzyskał w ciągu 7 miesięcy od jego przyznania przez FM GROUP Polska, poziom efektywności co najmniej 12%.
6. Klony (nowe Numery Dystrybutorskie) nie są tożsame z dodatkowymi Numerami Dystrybutorskimi przyznawanymi na podstawie założeń Planu Marketingowego. Lider będący na określonym poziomie efektywności może wziąć Klon tylko raz. Klon może zostać podpisany w dowolnym miejscu w strukturze danego Lidera. Klonom nie przyznaje się kolejnych Klonów. Wzięcie Klona nie wyklucza przyjęcia dodatkowych Numerów Dystrybutorskich przyznawanych na podstawie postanowień Planu Marketingowego i Regulaminu Członka Klubu FM GROUP.
7. Lider posiadający już dodatkowe Numery Dystrybutorskie, przyznane na podstawie postanowień Planu Marketingowego, może wziąć udział w programie motywacyjnym na tych numerach, pod warunkiem, że nie uzyskał na nich poziomu efektywności wyższego niż 0%.
8. Miesiącem bazowym jest listopad 2009 roku. W przypadku nowych Dystrybutorów (którzy przystąpili do Klubu FM GROUP po 30 listopada 2009 roku) i Dystrybutorów, którzy zgłoszą chęć udziału w programie „Szkolenie pod palmami” w późniejszym terminie miesiącem bazowym jest miesiąc poprzedzający złożenie deklaracji uczestnictwa w programie (z zastrzeżeniem, że nowy poziom efektywności jest równy lub wyższy niż ten osiągnięty w listopadzie 2009 roku).
9. Wszystkie wyjazdy szkoleniowe są dwuosobowe.
10. Wyjazdy odbywają się w terminach wskazanych przez FM GROUP Polska.
11. Miejsce szkolenia wskazuje FM GROUP Polska.
12. Uczestnictwo w Programie Motywacyjnym „Szkolenie pod palmami” nie wyklucza Dystrybutorom ani Liderom możliwości wzięcia udziału w innych programach motywacyjnych organizowanych przez FM GROUP Polska.

Przed przystąpieniem zapoznaj się z Regulaminem Programu Motywacyjnego „Szkolenie pod palmami”.