

Neways
piano di
marketing



Un sistema corretto ed efficace: Il piano di marketing Neways

Ci congratuliamo con Lei per aver deciso di diventare nuovo consulente e con questo opuscolo desideriamo introdurla nella rete di marketing Neways. Costaterà che si tratta di un modello imprenditoriale efficace, serio e al contempo corretto. Il presente piano di marketing Le spiega in modo semplice e comprensibile le possibilità di guadagno come consulente e come può creare la Sua attività e una strategia personale.

Si prenda il tempo necessario per esaminarlo attentamente. Poiché solo quando avrà compreso il piano di marketing Le sarà facile ottenere un margine di utile estremamente positivo e ampliare strategicamente la Sua attività. Se avesse eventuali domande sul piano di marketing Neways, contatti il Suo SPONSOR o la Sua UPLINE. Questo opuscolo ha il compito di dare ai nuovi consulenti la possibilità di familiarizzare con i concetti fondamentali della rete e del piano di marketing della Neways. In questo modo desideriamo consentirLe di iniziare positivamente e garantirsi un reddito regolare. Ai consulenti già operanti, l'opuscolo deve servire da opera di consultazione e guida utili per l'organizzazione e l'ampliamento della propria rete.

L'introduzione vale per tutti i consulenti, che li possono prendere visione del sistema a punti. Successivamente vengono presentati i singoli RANGHI e viene spiegato quale qualifica deve avere se desidera avanzare nella scala gerarchica. Come nuovo consulente, nel primo capitolo Le viene indicato come ottenere il Suo reddito mensile con il quale creare una base per la Sua autonomia. Il capitolo 2 illustra come, a partire dal grado "Supervisor", con l'"Affinity" può guadagnare una provvigione aggiuntiva. Quando la Sua rete cresce e Lei ha raggiunto il grado di "Executive" dovrebbe leggere con estrema attenzione il capitolo 3, dove vengono illustrate ulteriori possibilità per conseguire utili.

Comprenderà di fare parte di una grande rete e allo stesso tempo è indipendente. Può disporre del Suo tempo a piacimento e soddisfare i Suoi desideri personali. Le auguriamo buon divertimento e grande successo!

Illustrazione

Mese del rendiconto – Volume Month

Il mese del rendiconto corrisponde al mese solare e indica in quale mese è stato conseguito il fatturato. Fino all'ultimo giorno di un mese solare le ordinazioni vengono registrate nel relativo mese di rendiconto.

Diritti amministrativi

Per i mesi nei quali percepisce una provvigione, la Neways trattiene un diritto amministrativo il cui ammontare dipende da quello della Sua provvigione. È pari al 10% dell'importo da liquidare, ma al minimo 1,45 Euro e al massimo 14,50 Euro.

Provvigione auto – Car Provision

Trova una spiegazione esauriente a pagina 12.

Provvigione

Termine generico per i diversi importi corrisposti dalla Neways.

Downline Report

Una visione d'insieme delle attività dei Suoi consulenti Downline.

Livello

Il livello indica la posizione di un consulente nella Downline.

Linea Executive

Denominazione di una linea Executive nella Sua Downline.

Provvigione Executive-Leadership

Questa provvigione Le viene corrisposta solo se nella Sua Downline ha uno o più Executives. La provvigione Executive-Leadership Le consente un pagamento sulle Sue linee Executive.

Volume del gruppo – Group Volume (GV)

Il volume del gruppo risulta dal Suo fatturato e di quello dei Suoi partner Downline che a loro volta non sono Executives o classificati sotto un Executive.

Provvigione sviluppo gruppo – Group Development Provision

Questa provvigione viene corrisposta sul Suo volume gruppo Affinity (AffGV) e su quello dei Suoi partner Firstline se questi non sono ancora Executive (o superiori). L'ammontare della provvigione dipende dal Suo grado e da quello dei Suoi partner.

Linea – Leg

Con ogni consulente sponsorizzato personalmente crea una nuova linea (Leg), che viene formata da tutti i consulenti sponsorizzati.

Provvigione Multiplex

Questa provvigione viene corrisposta nella Sua Downline sui primi 75 punti mensili di ogni consulente, ma non sui PV propri. Un ordine personale di 75

PV è il presupposto per sfruttare appieno questa provvigione.

Gruppo personale – Personal Group (PGV)

Si forma dalla Sua Downline completa, esclusi Executives e le loro linee.

PV – Volume personale

Il volume personale viene conteggiato in punti. Un punto corrisponde a 1,45 Euro. (Situazione: 04-2006).

Mese di qualifica e di liquidazione – Qualifying ed Effective Month

Nel mese di qualifica il consulente raggiunge un grado nuovo. Il mese di liquidazione indica il mese nel quale il consulente viene indennizzato secondo questa nuova qualifica (grado), a condizione che si riqualifichi nel nuovo grado.

Linea Executive qualificata – Qualified Executive Leg

Una "Linea" viene considerata come Linea Executive qualificata, se nel mese attuale almeno un partner Downline raggiunge la qualifica Executive o si riqualifica come Executive.

Linea Multiplex qualificata – (Linea Mpx) –

Qualified Multiplex Leg

Una "Linea" viene considerata come Linea Multiplex qualificata, se nel mese attuale almeno un partner

Downline ha raggiunto un fatturato personale di 75 PV (o più).

Ranghi – Ranks

I ranghi indicano i diversi livelli di provvigione. Per raggiungere i relativi ranghi si devono soddisfare i criteri fissati dalla Neways.

Sponsor

Chi La introduce nell'azienda è il Suo sponsor. Diventa Lei stesso sponsor non appena iscrive consulenti nella Sua Downline.

Upline/Downline

Il termine Upline si riferisce al Suo sponsor, agli sponsor di quest'ultimo, ecc. La Sua Downline è formata da tutti i consulenti e clienti preferenziali nella Sua organizzazione.

Clienti preferenziali

Clienti finali che attualmente non desiderano alcuna consulenza ma non vogliono rinunciare ai prodotti.

Livello di pagamento

L'entità della liquidazione di una provvigione è determinata dai livelli di pagamento. A seconda della provvigione, un singolo livello di pagamento viene limitato da una qualifica esattamente definita.

Introduzione: Il sistema a punti

Il piano di marketing Neways si basa su un sistema a punti. Ad ogni prodotto (eccetto il materiale pubblicitario) è associato un determinato punteggio. I punti dei prodotti da Lei ordinati vengono addizionati mensilmente. I Suoi punti vengono gestiti su 5 conti dei volumi diversi e servono come base per il calcolo della Sua provvigione.

PV Volume personale	Il PV è il volume per il Suo fatturato mensile proprio (ordini personali).
GV Volume del gruppo	Come volume del gruppo (GV) si intende il totale dei volumi personali di tutti i Suoi partner Downline che non sono ancora Executive o classificati sotto un Executive.
MpxGV Volume del gruppo Multiplex	Come volume del gruppo Multiplex (MpxGV) si intende il totale del volume del gruppo Multiplex di tutti i Suoi partner Downline che non sono ancora Executive o classificati sotto un Executive.
AffGV Volume del gruppo Affinity	Come volume del gruppo Affinity (AffGV) si intende il totale del volume del gruppo Affinity di tutti i Suoi partner Downline che non sono ancora Executive o classificati sotto un Executive.
CumGV Volume del gruppo cumulato	Come volume del gruppo cumulato (CumGV) si intende il totale dei Suoi volumi del gruppo (GV) dall'inizio della Sua consulenza.

Sulle pagine seguenti Le illustreremo, prendendo come esempio Claudio, come funziona il piano di marketing. Claudio si è iscritto alla Neways e ordina subito per 120PV in modo da poter provare le diverse serie di prodotti. Ora vediamo come i punti di Claudio si distribuiscono sui diversi conti dei volumi di Claudio

PV Questo mese Claudio ha fatto ordinazioni per 120 PV, quindi questo importo è riportato anche su questo conto.

GV Claudio desidera dapprima farsi un'idea dei prodotti prima di consigliarli ad altri. Poiché non ha ancora alcuna Downline, il suo volume del gruppo corrisponde ancora al suo volume personale, quindi 120 punti.

MpxGV I primi 75 punti dell'ordine di Claudio vengono accreditati sul suo volume del gruppo Multiplex.

AffGV I restanti 45 punti ($120PV > 75MpxGV$) vengono accreditati sul conto AffGV.

CumGV Poiché Claudio non ha ancora una Downline, nel primo mese sul suo conto CumGV compare solo il suo GV di 120 punti.

Il conto punti attuale dopo il proprio ordine

Persone	PV	GV	MPX	Aff	CumGV
Claudio	120.00	120.00	75.00	45.00	120.00

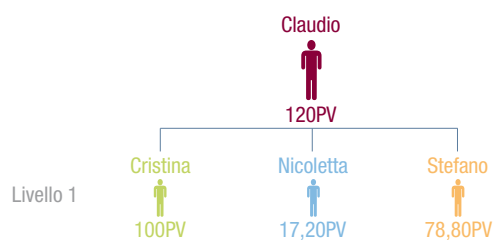
Introduzione: Il sistema a punti

L'influsso della Downline propria sul conto punti

Ora entra in gioco la downline: già dopo pochi giorni Claudio è entusiasta dei prodotti Neways e li consiglia a 3 conoscenti, che a loro volta si iscrivono. Ora Claudio è il loro sponsor.

Tutti e tre fanno ordini del seguente volume:

Cristina: 100.00PV
 Nicoletta: 17.20PV
 Stefano: 78.80PV



III. 2: Claudio primo consulente

Persone	PV	GV	MPX	Aff	CumGV
Claudio	120.00	316.00	242.20	73.80	316.00
Cristina	100.00	100.00	75.00	25.00	100.00
Nicoletta	17.20	17.20	17.20	-	17.20
Stefano	78.80	78.80	75.00	3.80	78.80

III. 3: punteggi dopo i primi ordini (esempio)

I punti di Cristina, Nicoletta e Stefano risultano dal loro PV, come anche il valore PV di Claudio (egli ha fatto ordinazioni per 120 PV [v. ill. 1]).

La tabella successiva Le illustra la composizione dei valori per GV, MpxGV, AffGV e CumGV di Claudio:

Persone	PV	GV	MPX	Aff	CumGV
Claudio (senza Downline)	120.00	316.00	242.20	45.00	120.00
Cristina	+100.00	+100.00	+75.00	+25.00	+100.00
Nicoletta	+17.20	+17.20	+17.20	-	+17.20
Stefano	+78.80	+78.80	+75.00	+3.80	+78.80
Claudio	=120.00	=316.00	=242.20	=73.80	=316.00

III. 4: punteggio di Claudio con la sua Downline (Esempio).

Introduzione: I gradi gerarchici

Nel piano di marketing Neways esistono 9 gradi gerarchici che influiscono sull'ammontare della provvigione. Se diventa consulente Neways inizia con il grado di Consultant. Passa automaticamente ai due gradi superiori (Supervisor e Manager) raggiungendo personalmente 75PV (nel relativo mese) e ottenendo con il suo GRUPPO PERSONALE un determinato fatturato totale (CumGV).

Qualifica per un grado più alto

Se nel mese attuale soddisfa i criteri di qualifica per un nuovo grado gerarchico, per tale mese verrà pagato ancora conformemente al suo grado attuale e sarà promosso al nuovo grado dal mese successivo.

Esempio

All'inizio di marzo è Supervisor e ha 1950CumCV. Se ora fa ordinazioni personali per 75PV e con queste ancora in marzo supera 2000CumGV, da aprile sarà Manager. Il grado da Lei raggiunto non può esserLe tolto. Se desidera approfittare della provvigione Executive Leadership, a partire dal grado di Executive deve riqualificarsi ogni mese.

Importante

1. Per poter ottenere un nuovo grado, nel mese della qualifica deve fare ordini personali per almeno 75PV.
2. Consideri che la prima qualifica per un grado non modifica permanentemente l'ammontare della Sua provvigione. Per essere, p. es., pagato mensilmente come Diamond Ambassador, deve anche riqualificarsi mensilmente come tale. Altrimenti viene pagato secondo il grado per il quale ha soddisfatto i criteri di riqualificazione.
3. I criteri per la qualifica e per la riqualificazione devono essere soddisfatti ogni volta nello stesso mese.
4. Non appena ha ottenuto una qualifica a partire dal grado Executive, verrà sempre retribuito almeno come Executive non qualificato.

Esempio

Si riqualifica come Senior Executive se in un mese ha contemporaneamente 75PV, 800GV, 350AffGV e 3 linee Executive qualificate. Se non soddisfa uno di questi criteri, nel relativo mese non verrà indennizzato come Senior Executive ma non perde il grado. Se per esempio le manca una linea Executive qualificata, ma ha almeno 75PV, 800GV, 350AffGV, si riqualifica come Executive e viene pagato conformemente. Il grado continua tuttavia ad essere quello di Senior Executive. Se, al contrario, ha le 3 linee Executive qualificate 75PV, 800GV, ma solo 300 AffGV, viene indennizzato solo come Executive non qualificato, poiché per la qualifica Executive mancano 50 AffGV. Anche in questo caso continua a mantenere il grado di Senior Executive.

Grado	Qualifica	Riqualifica	Abbr.
Diamond Ambassador	 <ul style="list-style-type: none"> • PV 75 • GV 800 • AffGV 350 • CumGV 4500 • 9 linee Executive qual. 	<ul style="list-style-type: none"> • PV 75 • GV 200 • 9 linee Executive qual. 	Dia
Ambassador	 <ul style="list-style-type: none"> • PV 75 • GV 800 • AffGV 350 • CumGV 4500 • 7 linee Executive qual. 	<ul style="list-style-type: none"> • PV 75 • GV 400 • 7 linee Executive qual. 	Amb
Presidential Executive	 <ul style="list-style-type: none"> • PV 75 • GV 800 • AffGV 350 • CumGV 4500 • 5 linee Executive qual. 	<ul style="list-style-type: none"> • PV 75 • GV 800 • AffGV 350 • 5 linee Executive qual. 	Pre
Master Executive	 <ul style="list-style-type: none"> • PV 75 • GV 800 • AffGV 350 • CumGV 4500 • 4 linee Executive qual. 	<ul style="list-style-type: none"> • PV 75 • GV 800 • AffGV 350 • 4 linee Executive qual. 	Mas
Senior Executive	 <ul style="list-style-type: none"> • PV 75 • GV 800 • AffGV 350 • CumGV 4500 • 3 linee Executive qual. 	<ul style="list-style-type: none"> • PV 75 • GV 800 • AffGV 350 • 3 linee Executive qual. 	Sen
Executive	 <ul style="list-style-type: none"> • PV 75 • GV 800 • AffGV 350 • CumGV 4500 oppure CumGV 3000 in 2 mese cons. 	<ul style="list-style-type: none"> • PV 75 • GV 800 • AffGV 350 	Exe
Manager	 <ul style="list-style-type: none"> • PV 75 • CumGV 2000 	-	Mgr
Supervisor	 <ul style="list-style-type: none"> • PV 75 • CumGV 750 	-	Sup
Consultant	 <ul style="list-style-type: none"> Stato di consulente appena iscritto 	-	Con

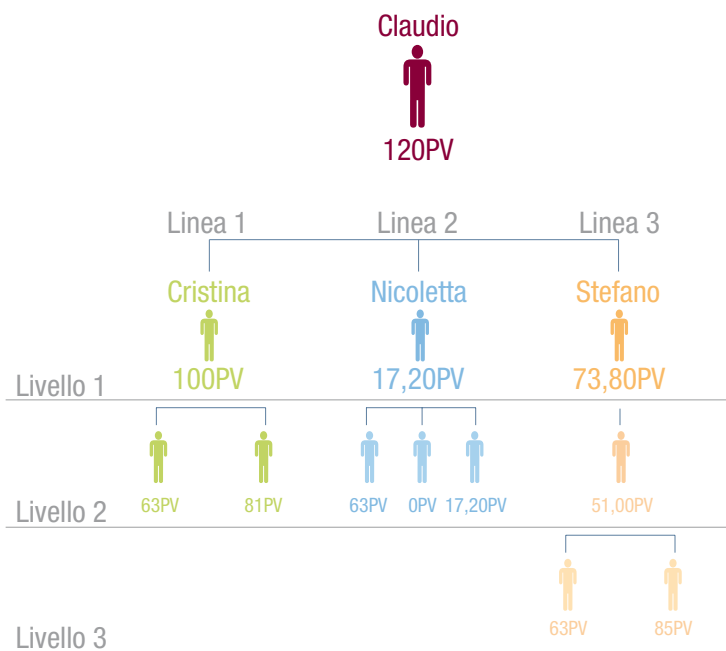
Introduzione: Le linee qualificate

Un altro principio importante del piano di marketing Neways sono le cosiddette “linee qualificate”. Il piano di marketing distingue due tipi diversi di linee qualificate: Linee Multiplex qualificate e Linee Executive qualificate.

Per ogni consulente che viene sponsorizzato direttamente, nasce una linea. Se p. es., ha iscritto direttamente sotto di Lei 5 persone (ed è quindi il loro sponsor), ha 5 linee. Una linea è composta sempre dal consulente sponsorizzato direttamente da Lei e dall'intera Downline di quest'ultimo.

Linee Multiplex qualificate

Eine Linie wird zu einer Qualifizierten Multiplex-Linie, wenn mindestens ein Berater in der Linie ein persönliches Volumen von 75PV (im jeweiligen Monat) aufweisen kann. Dabei ist es egal, in welcher Ebene sich dieser Berater befindet.



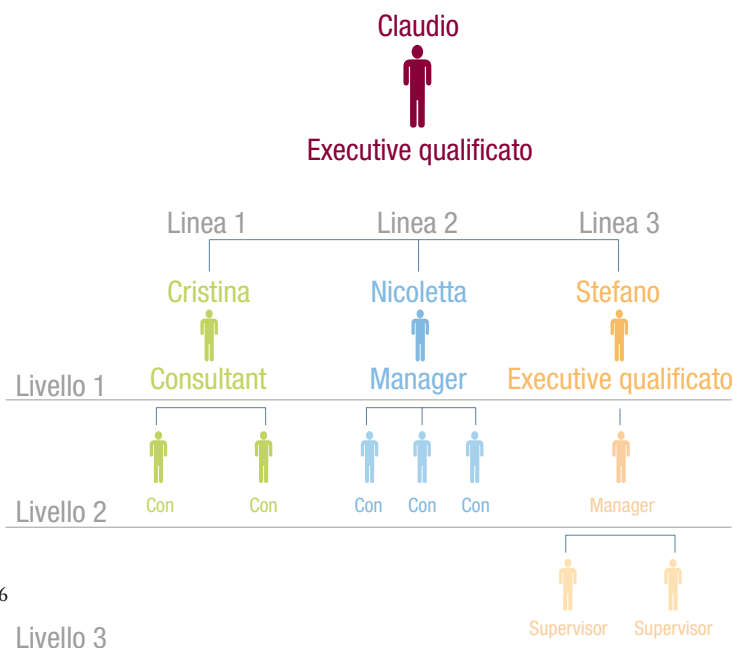
- Linea 1:** Cristina ha ordinato prodotti per 100PV. Questa linea è così già qualificata come Linea Multiplex.
- Linea 2:** in questa linea né Nicoletta né uno dei suoi consulenti ha raggiunto un volume personale di 75. Questa linea non è una Linea Multiplex qualificata.
- Linea 3:** nella linea 3, nel terzo livello un consulente ha ordinato prodotti per 85PV, facendo così di questa linea una Linea Multiplex qualificata.

III. 5: esempio “Linea Multiplex qualificata”

L'illustrazione 5 mostra Claudio con la sua Downline. Ha sponsorizzato direttamente Cristina, Nicoletta e Stefano e quindi 3 linee.

Linee Executive qualificate

Una linea diventa una Linea Executive qualificata se nella linea un consulente può presentare una qualifica Executive (nel relativo mese). Qui non importa a quale livello si trovi il consulente.



- Linea 1:** Cristina e tutti i suoi consulenti sono ancora Consultant, questa linea non può essere quindi qualificata.
- Linea 2:** Nel frattempo Nicoletta è Manager, i suoi consulenti sono tutti Consltant. Anche questa linea non è quindi una Linea Executive qualificata.
- Linea 3:** Stefano è Executive qualificato e quindi la linea 3 è una Linea Executive qualificata.

III. 6: esempio di una Linea Executive qualificata, i gradi raffigurati NON sono connessi ai punti dall'ill. 5!

L'illustrazione 6 mostra nuovamente Claudio con la Sua Downline. Per stabilire se una linea è qualificata come Linea Executive, Claudio deve accertare se nella relativa linea almeno un consulente è Executive qualificato nel rispettivo mese.

Capitolo 1: La provvigione Multiplex

Con la provvigione Multiplex ha la possibilità di guadagnare una provvigione già nel primo mese della Sua consulenza. Si qualifica per la provvigione Multiplex già a partire da 40PV. Ottiene tuttavia l'intera assegnazione solo se ordina prodotti per almeno 75PV.

Qualifica

Si qualifica per un provvigione Multiplex già a partire di 40PV di fatturato proprio, da 75PV Le viene corrisposta già una provvigione più alta. Con più di 4 linee Multiplex qualificate ha inoltre diritto alla provvigione fino a 2 altri livelli superiori. Il piano di marketing prevede di pagare anche su livelli più bassi dimezzando la provvigione del primo livello di pagamento (nella colonna 4+5 sono i primi due) portandola al 5%. L'altro 5% viene spostato al livello inferiore. Così diventa possibile un 6. livello di pagamento (o 7. nella colonna 5). Poiché la Sua struttura nei livelli inferiori normalmente ha più consulenti che in quelli superiori, verrà indennizzata per più consulenti.

L'unica eccezione è rappresentata dalla seguente regola: se la Sua Downline non ha un 6. livello di pagamento, riceve il 10% su tutti i livelli di pagamento. Questa regola vale per le colonne 3-5, anche se le percentuali nei diversi livelli di ogni colonna vengono dimezzate. In questo modo l'assegnazione della provvigione Multiplex viene massimizzata a suo vantaggio.

Colonna	1	2	3	4	5
Volume personale	40 PV	75 PV	75 PV	75 PV	75 PV
			con 4-6 linee Mpx qual.	con 7-11 linee Mpx qual.	con almeno 12 linee Mpx qual.
Livello di pagamento 1	7%	10%	5%	5%	5%
Livello di pagamento 2	7%	10%	10%	5%	5%
Livello di pagamento 3	7%	10%	10%	10%	10%
Livello di pagamento 4	7%	10%	10%	10%	10%
Livello di pagamento 5	7%	10%	10%	10%	10%
Livello di pagamento 6	5%		5%	10%	5%
Livello di pagamento 7					5%

III. 7

Esempio Multiplex

1. mese

Ordina per 75PV e sponsorizza ogni volta 3 persone che ordinano prodotti per un valore di 75PV.

$3 \times 75 = 225 / 10\% = 22,50 \times 1,45^* \rightarrow 32,63$ Euro.

2. mese

Lei e i Suoi consulenti fate ordini ciascuno per 75PV e ognuno dei Suoi consulenti di nuova sponsorizzazione sponsorizza a sua volta 3 persone ciascuna delle quali ordina prodotti per un valore di 75PV.

$12 \times 75 = 900 / 10\% = 90 \times 1,45^* \rightarrow 130,50$ Euro.

3. mese

Lei e i Suoi nuovi consulenti raddoppiate il vostro entusiasmo e anche i 9 nuovi consulenti trovano ciascuno 3 nuovi consulenti che ordinano prodotti per 75PV. In concreto questo significa nel 3. mese: $3 \times 75PV$ e $9 \times 75PV$ nonché $27 \times 75PV$ confluiscono complessivamente con 2925 punti nel Suo Multiplex. Nel 3. mese la Sua provvigione è di 292,50 punti* corrispondente a $\rightarrow 424,13$ Euro.

* Un punto corrisponde a 1,45 Euro (situazione 04-2006).

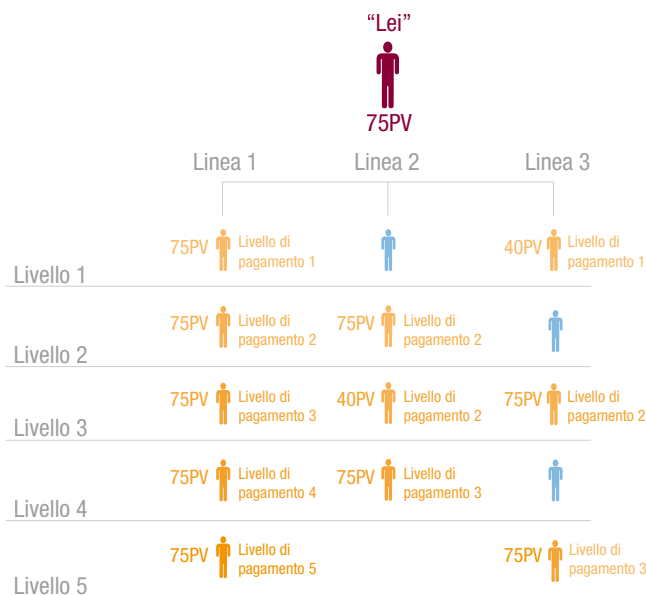
III. 7: programma di retribuzione Multiplex

Colonna 1: ordina per 40PV. Riceve il 7% sul Multiplex della Sua Downline fino al 5. livello e il 5% nel 6. livello.

Colonna 2: ordina per 75PV. Riceve il 10% sul Multiplex della Sua Downline fino al quinto livello.

Colonna 3: ordina per 75PV e ha 4-6 linee che a loro volta hanno ordinato per 75PV (cioè Linee Multiplex qualificate). Sul Multiplex della Sua Downline riceve quindi una provvigione uguale a quella indicata nella tabella.

Colonne 4 e 5: trovano applicazione le stesse regole della colonna 3, solo con il relativo numero delle Linee Multiplex qualificate.



Consulenti nella Sua Downline che hanno meno di 40PV o sono "inattivi".

III. 8: la compressione

La provvigione Multiplex viene corrisposta sui punti Multiplex della Sua Downline.

Il livello di pagamento viene considerato come tale se il consulente ha raggiunto almeno 40PV. Naturalmente le vengono versate provvigioni anche sui fatturati inferiori ai 40PV ma questi non vengono considerati livelli di pagamento. Per questo conteggio, i consulenti con meno di 40PV vengono compresi conformemente alla struttura (vedi linea 2 e 3 nell'III. 8).

Provvigione Multiplex: la provvigione illimitata (provvigione Infinity)

Oltre alla provvigione Multiplex, con la "Provvigione Infinity", il piano di marketing Neaway Le offre un'ulteriore possibilità di guadagno (due, quattro o sei percento) sul fatturato Multiplex del Suo partner Downline. Questa provvigione può essere corrisposta fino al livello più basso della Sua struttura, non importa quanti livelli la Sua struttura abbia. Questa provvigione può tuttavia essere bloccata parzialmente o interamente da altri consulenti.

Qualifica

Per qualificarsi per la provvigione illimitata, deve avere almeno 75PV di fatturato personale e inoltre quattro (o più) linee Multiplex qualificate. Come per Multiplex, la corresponsione avviene ogni volta sui primi 75PV dei partner Downline, conformemente alla grafica sottostante. Se anche partner nella Sua Downline ricevono una provvigione illimitata, si arriva a un assorbimento parziale o anche intero dei Suoi punti percentuali della provvigione illimitata per questa struttura. Viene quindi bloccato nella provvigione illimitata. Se la percentuale del partner Downline è uguale o più alta della Sua, viene bloccato completamente. Se riceve p. es. il 6% di provvigione illimitata e il Suo partner il 2%, sui 75 punti di volume Multiplex di quest'ultimo Lei riceve il 6% di provvigione, ma illimitata sulla sua Downline solo la differenza, qui quindi il 4%

Colonna	1	2	3	4	5
Volume personale	40 PV	75 PV	75 PV	75 PV	75 PV
			con 4-6 linee Mpx qual.	con 7-11 linee Mpx qual.	con almeno 12 linee Mpx qual.
Livello di pagamento 1	7%	10%	5% +2% =7%	5% +4% =9%	5% +6% =11%
Livello di pagamento 2	7%	10%	10% +2% =12%	5% +4% =9%	5% +6% =11%
Livello di pagamento 3	7%	10%	10% +2% =12%	10% +4% =14%	10% +6% =16%
Livello di pagamento 4	7%	10%	10% +2% =12%	10% +4% =14%	10% +6% =16%
Livello di pagamento 5	7%	10%	10% +2% =12%	10% +4% =14%	10% +6% =16%
Livello di pagamento 6	5%		5% +2% =7%	10% +4% =14%	5% +6% =11%
Livello di pagamento 7					5% +6% =11%

Il. 9: provvigione illimitata

+2%

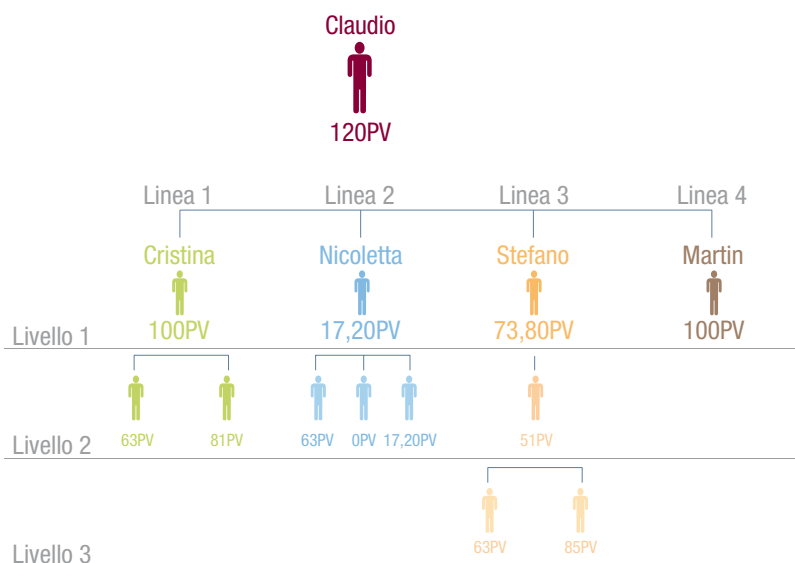
buono illimitato

+4%

buono illimitato

+6%

buono illimitato



Il. 10: Linee Multiplex illimitate

Con Martino, Claudio ha nel frattempo sponsorizzato direttamente un quarto consulente. Martino ha fatto ordini per 100PV. Così, tutte le quattro linee di Claudio sono Linee Multiplex qualificate. Ciò significa che egli approfitta anche del 2% addizionale della provvigione Infinity.

Finché anche i partner Downline di Claudio non si qualificano con almeno 4 Linee Multiplex, a Claudio viene versata la provvigione Infinity fino all'ultimo livello della sua struttura. Se un partner Downline si qualifica con quattro Linee Multiplex e anche Claudio ha 4-6 Linee Multiplex, il 2% di provvigione Infinity per la struttura del partner Downline viene corrisposto a quest'ultimo, non più a Claudio.

Per quanto riguarda la provvigione Infinity, Claudio può approfittare nuovamente del gruppo di questo partner Downline solo se ha almeno 7 Linee Multiplex e il partner Downline al massimo 6 Linee Multiplex.

Capitolo 2: Provvigione Affinity

Qualifica

A partire dal grado di Supervisor, con un ordine personale di 75PV ha la possibilità di usufruire della provvigione Affinity.

Come deducibile dalla spiegazione "Multiplex", i primi 75PV vengono accreditati sul volume del gruppo Multiplex. Al volume del gruppo Affinity viene aggiunta la percentuale oltre i 75PV dei fatturati più alti. Secondo il grado riceve una provvigione Affinity del 10%, 15% o 20% che viene versata sul Suo gruppo personale (Executive e consulenti sotto Executives non fanno parte del Suo gruppo personale).

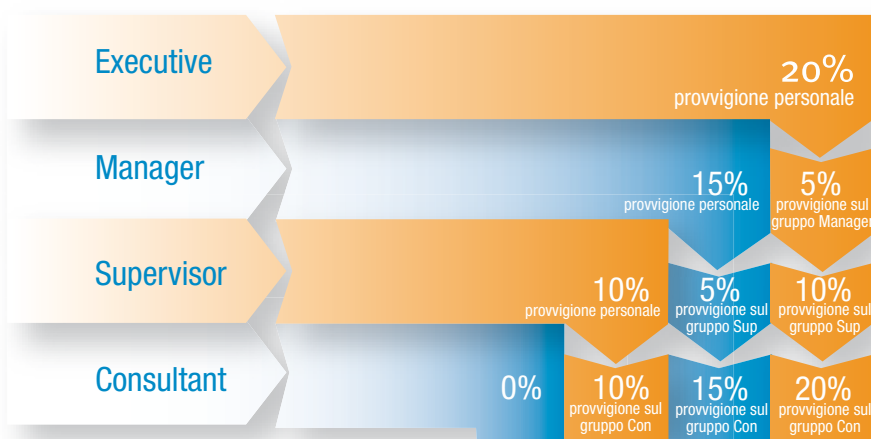
Il fatturato dei clienti preferenziali confluisce interamente nella provvigione Affinity dello sponsor e viene corrisposta adeguatamente.

Secondo il Suo grado riceve le seguenti percentuali:

Supervisor:
riceve il 10% della provvigione Affinity

Manager:
riceve il 15% della provvigione Affinity

Executive e oltre:
riceve il 20% della provvigione Affinity



III. 11: scaglionamento della provvigione Affinity

III. 12: come viene corrisposta la provvigione Affinity? (Esempio)

Provvigione sul Suo ordine
75 punti Affinity
20% = 15 Punti → 21,75 Euro

Provvigione del gruppo Consultant
Volume Affinity 150 punti:
20% = 30 punti → 43,50 Euro

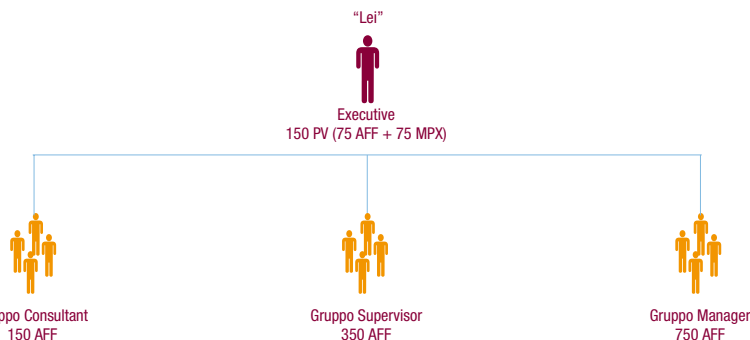
Provvigione sul gruppo Supervisor
Volume Affinity 350 punti:
10% = 35 punti → 50,75 Euro

Provvigione sul gruppo Manager
Volume Affinity 750 punti:
5% = 37,50 punti → 54,38 Euro

In questo esempio la Sua provvigione Affinity è di: 148,63 Euro.

I primi 75PV vengono retribuiti in Multiplex e non sono quindi considerati in questo esempio.

Affinché non abbia svantaggi nella crescita e nei passaggi di grado nella Sua Downline, per compensare è prevista la provvigione Executive-Leadership



III. 12

Esempi Affinity (ordine personale)

Ha il grado di Supervisor:
ordine personale 200PV
Multiplex 75 punti (nessuna provvigione sul Suo ordine personale)
Affinity 125 punti (10% = 12,5 punti ± 18,13 Euro)

Ha il grado di Manager:
ordine personale 200PV
Multiplex 75 punti (nessuna provvigione sul Suo ordine personale)
Affinity 125 punti (15% = 18,75 punti ± 27,19 Euro)

Ha il grado di Executive:
ordine personale 200PV
Multiplex 75 punti (nessuna provvigione sul Suo ordine personale)
Affinity 125 punti (20% = 25 punti ± 36,25 Euro)

Capitolo 3: Executive-Leadership

Qualifica

A partire dal grado di Executive, può qualificarsi per la provvigione Executive-Leadership. Executives (e i loro gruppi) nella Sua Downline non fanno più parte del Suo gruppo personale, cioè non contribuiscono più al Suo fatturato di gruppo personale. Affinché non abbia svantaggi, la Neways ha introdotto la provvigione Executive-Leadership.

Come per la provvigione Multiplex, anche per la provvigione Executive-Leadership si arriva alla compressione. Ma in questo caso i livelli dei pagamenti vengono rappresentati dagli Executives qualificati. In caso di una qualifica Executive propria, Le viene corrisposto il 5% su ogni volume Affinity fino al terzo Executive qualificato.

A partire dalla qualifica Senior Executive può ricevere inoltre tra il tre e l'otto per cento fino al Suo ultimo livello, se non viene bloccato da un altro partner Downline. Può essere bloccato solo nella provvigione illimitata Executive-Leadership.

Come per la provvigione Infinity, anche qui il consulente nella Downline può accaparrarsi una parte della Sua percentuale (secondo la sua qualifica), la differenza rimane a Lei.

Colonna	1	2	3	4	5	6	
800PGV	800PGV	800PGV	800PGV	400PGV	200PGV	200PGV	
EXECUTIVE	SENIOR EXECUTIVE	MASTER EXECUTIVE	PRESIDENTIAL EXECUTIVE	AMBASSADOR	DIAMOND AMBASSADOR	DIAMOND AMBASSADOR*	
	3 Linee Executive qualificate	4 Linee Executive qualificate	5 Linee Executive qualificate	7 Linee Executive qualificate	9 o più Linee Executive qualificate	9 o più Linee Executive qualificate	
Livello di pagamento 1	5%	5%+3%=8%	5%+4%=9%	5%+5%=10%	5%+6%=11%	5%+7%=12%	5%+8%=13%
Livello di pagamento 2	5%	5%+3%=8%	5%+4%=9%	5%+5%=10%	5%+6%=11%	5%+7%=12%	5%+8%=13%
Livello di pagamento 3	5%	5%+3%=8%	5%+4%=9%	5%+5%=10%	5%+6%=11%	5%+7%=12%	5%+8%=13%
Livello di pagamento 4	Qualifica programma provvigione auto	5%+4%=9%	5%+5%=10%	5%+6%=11%	5%+7%=12%	5%+8%=13%	
Livello di pagamento 5				5%+6%=11%	5%+7%=12%	5%+8%=13%	

↓ +3%	↓ +4%	↓ +5%	↓ +6%	↓ +7%	↓ +8%
provvigione Affinity	provvigione Affinity	provvigione Affinity	provvigione Affinity	provvigione Affinity	provvigione Affinity

*Se si qualifica per 3 mesi consecutivi con 150.000 punti di volume di organizzazione

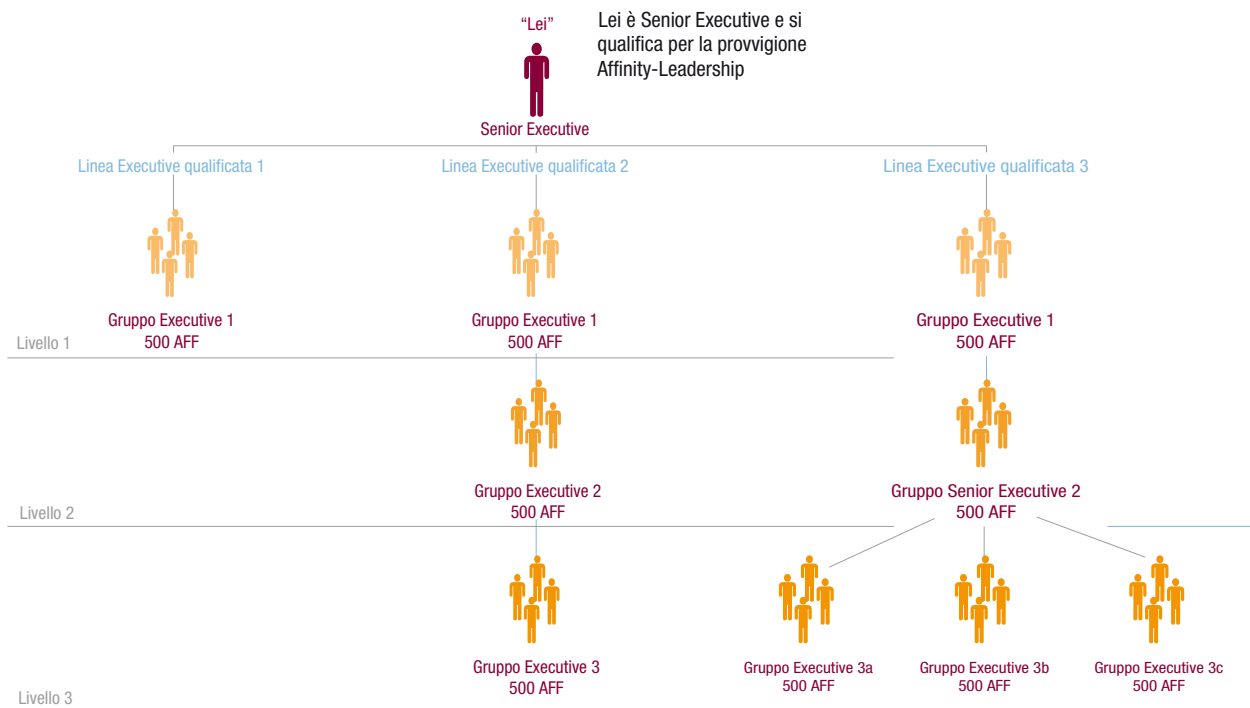
III. 13: provvigione Affinity Executive-Leadership

III. 14: provvigione Executive-Leadership (Esempio 1)



Esempio 2: Provvigione Executive-Leadership (Esempio 2)

La Sua downline ha il seguente aspetto:



III. 15: Provvigione Executive-Leadership (Esempio 2)

Provvigione sulla linea 1

Gruppo Executive 1
 Fatturato Affinity 500 punti:
 5% = 25 punti → 36,25 Euro
 Provvigione illimitata
 Executive-Leadership:
 3% = 15 punti → 21,75 Euro

Provvigione sulla linea 2

Gruppo Executive 1
 Fatturato Affinity 500 punti:
 5% = 25 punti → 36,25 Euro
 Provvigione illimitata
 Executive-Leadership:
 3% = 15 punti → 21,75 Euro

Gruppo Executive 2
 Fatturato Affinity 500 punti:
 5% = 25 punti → 36,25 Euro
 Provvigione illimitata
 Executive-Leadership:
 3% = 15 punti → 21,75 Euro

Gruppo Executive 3
 Fatturato Affinity 500 punti:
 5% = 25 punti → 36,25 Euro
 Provvigione illimitata
 Executive-Leadership:
 3% = 15 punti → 21,75 Euro

Provvigione sulla linea 3

Gruppo Executive 1
 Fatturato Affinity 500 punti:
 5% = 25 punti → 36,25 Euro
 Provvigione illimitata
 Executive-Leadership:
 3% = 15 punti → 21,75 Euro

Gruppo Executive 2
 Fatturato Affinity 500 punti:
 5% = 25 punti → 36,25 Euro
 Provvigione illimitata
 Executive-Leadership:
 3% = 15 punti → 21,75 Euro

Gruppo Executive 3a
 Fatturato Affinity 500 punti:
 5% = 25 punti → 36,25 Euro
 (la provvigione illimitata Executive-Leadership viene bloccata dal Senior Executive del gruppo 2)

Gruppo Executive 3b
 Fatturato Affinity 500 punti:
 5% = 25 punti → 36,25 Euro
 (la provvigione illimitata Executive-Leadership viene bloccata dal Senior Executive del gruppo 2)

Gruppo Executive 3c
 Fatturato Affinity 500 punti:
 5% = 25 punti → 36,25 Euro
 (la provvigione illimitata Executive-Leadership viene bloccata dal Senior Executive del gruppo 2)

La Sua provvigione Executive-Leadership in questo esempio sarà di 456,75 Euro.
 In questo esempio le provvigioni Multiplex e Affinity non sono state considerate.

Un grande vantaggio: la provvigione auto

La Neways partecipa mensilmente al finanziamento di un'auto come segue:

- 10% della Sua provvigione
- rata minima: 217,50 Euro
- rata massima: 1087,50 Euro

Qualifica

Deve qualificarsi per tre mesi consecutivi come Senior Executive. La Sua provvigione in questi tre mesi deve inoltre superare ogni volta i 1450 Euro. Soddisfacendo questi requisiti si è qualificato per il programma provvigione auto.

„La chiave per il successo“

Qualifica mensile

Per assicurarsi regolarmente la provvigione auto deve soddisfare (mensilmente) le seguenti condizioni:

- riqualificazione come Senior Executive
- provvigione oltre i 1450 Euro

Quale auto viene finanziata dalla Neways?

La Sua auto non dovrebbe avere più di due anni ed essere in condizioni eccellenti. Se acquista l'auto o la prende in leasing, non ha importanza. Importante è che comprovi le spese.

In casi eccezionali vengono finanziate anche le cosiddette "Classic Cars". La classificazione come "Classic Car" è a discrezione della Neways.



Per ulteriori informazioni sul piano di marketing
Neways La preghiamo di contattare il Suo consulente: