



LINK POLECAJĄCY

JAKO USŁUGA ELEKTRONICZNA PROGRAMU PARTNERSKIEGO NAJMAR MLM

Słowo wstępne

Link polecający jest usługą elektroniczną, którą świadczy Sprzedawca na rzecz Uczestników Programu Partnerskiego Najmar MLM.

Art. 1 Opis

1. Link polecający to usługa elektroniczna przypisana do każdego konta.
2. Link polecający nie jest przenośny i nie ma możliwości przypisania go do innego konta.
3. Użytkownik korzysta z tej usługi na dwa sposoby:
 1. Przed realizacją pierwszej oferty zamówienia: Uczestnik za pozyskanie nowej osoby, która zrealizuje swoje pierwsze zamówienie otrzymuje bon zakupowy w kwocie 30 zł. Wartość bonu jest przypisana do konta Uczestnika, która będzie odliczona podczas składania oferty zamówienia.
 2. Po realizacji pierwszej oferty zamówienia: Uczestnik/Ds za pozyskanie nowej osoby, która zrealizuje swoje pierwsze zamówienie otrzymuje ¼ awansu na pozycję BZ. Po czterech tak pozyskanych bezpośrednio osobach Uczestnik/Ds awansuje na pozycję BZ (Biznesmena).
4. Swoją link polecający można przekazywać bezpośrednio zainteresowanym albo umieszczać w dowolnej przestrzeni internetowej (np. w serwisach społecznościowych, na stronach internetowych, w czasopiśmie). Pozyskane tak osoby mogą zacząć robić zakupy jak i tworzyć nową grupę konsumencką.
5. Link działa w ten sposób, że po naciśnięciu na niego, osoba jest przekierowywana na stronę rejestracji do Programu Partnerskiego Najmar MLM. Tak pozyskany nowy Uczestnik realizując swoje pierwsze zamówienie, to wymierne korzyści dla polecającego i jego opiekunów.

Art. 2 Opis planu marketingowego.

Uczestnik ma możliwość tworzenia własnych bezpośrednich albo pośrednich grup zakupowych. Przyporządkowanie każdego nowego Uczestnika Programu Najmar MLM wykonuje specjalistyczne dodatkowe oprogramowanie internetowego marketingu. Jest to skrypt sprzężony z bazą zamówień sklepu internetowego najmar.pl po zalogowaniu.

Ds Programu Najmar MLM wprowadza nową osobę do struktury, czym staje się jego wprowadzającym. Wprowadzone pierwsze cztery osoby, które zrealizują swoje pierwsze zamówienie, oddaje swojemu BZ, automatycznie przechodząc na poziom drugi. Jako BZ ma możliwość wprowadzania nowych osób (tworzenia swojej struktury) oraz współpracowania ze swoimi Ds.

BZ postępuje na pozycję Mg poprzez nominację. Ten sam proces dotyczy przejścia na pozycję DR.

Art. 3 Rabaty, prowizje, koszty.

Rabaty i prowizje nie są zbywalne. Nie można przekazywać ich innym uczestnikom. Wartość uznanego upustu od zakupu oblicza dodatkowa aplikacja.

Koszt wysyłki nie podlega upustom.

Prowizje naliczane i przypisywane są do konta opiekunów, po zrealizowaniu zakupów przez Uczestników ich struktury.

W Programie Najmar MLM wyróżniamy cztery poziomy i rabaty własne:

Poziom 1 Ds = 10%

Poziom 2 BZ = 10%+6%

Poziom 3 MG = 10%+6%+2,5%

Poziom 4 DR = 10%+6%+2,5%+1,5%

Art. 4 Przykładowe obliczanie kwoty zapłaty od zakupu za 100zł.

Kwota rabatowana stanowi równowartość ceny produktu.

Przykładowo BZ, MG, DR mają po 36% uzyskanej prowizji.

Kwota 10zł stanowi koszt wysyłki.

1. Ds - Rabat – 10%
Uzyskana prowizja 0%
 $100\text{zł} - 10\% = 91\text{zł} - 0\% = 91\text{zł} + 10\text{zł} = 101\text{zł}$ kwota do zapłaty
2. BZ - Rabat - 16%
 $100\text{zł} - 16\% = 84\text{zł} - 36\% = 53,76\text{zł} + 10\text{zł} = 63,76\text{zł}$ kwota do zapłaty
3. MG - Rabat – 18,5%
 $100\text{zł} - 18,5\% = 81,50\text{zł} - 36\% = 52,16\text{zł} + 10\text{zł} = 62,16\text{zł}$ kwota do zapłaty
4. DR – Rabat – 20%
 $100\text{zł} - 20\% = 80\text{zł} - 36\% = 51,20\text{zł} + 10\text{zł} = 61,20\text{zł}$ kwota do zapłaty

Maksymalna prowizja, odliczana od pojedynczego zakupu własnego, wynosi do 65%.

Art. 5 Przykładowy wzór obliczania maksymalnych prowizji.

1. Kwota rabatowana stanowi równowartość ceny produktu.
2. Zakup zrealizowany przez Ds na kwotę 300zł
3. jego BZ otrzymuje prowizję 6% dopisaną do jego konta tj. 6% od kwoty 300zł daje 18zł
4. jego MG otrzymuje 4% tj. 12zł
5. jego DR otrzymuje 1,5% tj. 4,5zł