

Новая система

IDC

**МОДЕЛЬ
УСПЕШНОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

НАЧАТЬ СВОЙ БИЗНЕС



Как?
Зачем?
С кем?



International
www.nlstar.com



Здравствуйте!

Вы когда-нибудь начинали свое дело? Если да – то вам проще будет распознать выгоды нашего предложения. Если нет – значит, у вас есть другой опыт, когда вы что-то начинали... Начинать всегда здорово, даже если непросто.

Когда люди впервые сталкиваются с идеей, о которой пойдет речь, они вдохновляются: а может, и действительно?.. Может, в этом что-то есть?.. Тем более, что реализовать замысел под силу практически каждому – было бы желание.

Те, кто преодолевают сомнения, неуверенность и начинают действовать – влюбляются в эту идею уже окончательно и бесповоротно...

Нет-нет! Мы не собираемся вас агитировать: «Только у нас и только для вас! Величайшая возможность и невероятная удача!». Ни в коем случае.

Мы просто покажем – КАК это устроено, объясним – ПОЧЕМУ это работает, а главное – ЗАЧЕМ это надо. А потом уж вы решите – что дальше с этим делать:)

*А теперь поехали!
Обо всем
по порядку...*

Что предлагаем?



Предложение

- 8 Кто такие «мы», и что мы предлагаем?
- 12 Бизнес классический и сетевой: в чем различия?
- 14 Начинать дело одному или в партнерстве?
- 16 Зачем вообще создавать «свое дело»?
- 18 Для кого наше предложение?

Почему и как это работает?



Модель

- 22 Как это работает, или В чем суть бизнеса?
- 24 Принцип размножения, или Как растет сеть.
- 26 Менеджер NL International: что делает, что получает, кем является.

С кем строить бизнес?



Партнер

- 30 Где гарантии, или Почему именно NL International?
- 34 Что предлагаем рынку, или Почему выгодно работать с нашим ассортиментом?
- 44 Сервисы, или Почему работать – удобно?

Как устроена бизнес-система?



Устройство

- 48 Личный объем и Групповой объем, или Как возникает товарооборот?
- 50 Все источники дохода менеджера NL.
- 52 IDC (личный объем): рекомендуем продукт и получаем дельта-вознаграждение.
- 60 Маркетинг-план (групповой объем): строим группу и получаем структурный гонорар.
- 64 Карьера: растем в квалификациях и поднимаемся по карьерной лестнице.
- 66 Автобус: вступаем в автопрограмму и садимся за руль.

Зачем мы существуем?



Смысл

- 70 Миссия NL International, или 0 предпринимательстве в 21 веке.
- 72 Зачем мне это, или Бизнес как стиль жизни.

Какие правила?



Старт

- 78 Условия партнерства, которые важно знать прямо на старте.
- 83 Соглашение о партнерстве.

Предложение



Что предлагаем?

- 8 Кто такие «мы»,
и что мы предлагаем?
- 12 Бизнес классический и сетевой:
в чем различия?
- 14 Начинать дело одному
или в партнерстве?
- 16 Зачем вообще создавать
«свое дело»?
- 18 Для кого
наше предложение?

Что предлагаем?

Кто такие «мы»?



NL International – международная торговая марка, под которой в разных странах осуществляют деятельность предприятия прямых продаж.



➤ Сегодня бизнес развивается в европейских странах, в странах Прибалтики, Канаде, Казахстане, Украине, Беларуси, Кыргызстане.



Компания существует на рынке с 2000-го года. Создана российскими предпринимателями.

В 2003-м году к концепции NL присоединились французские партнеры.

2000 г.

2003 г.

➤ Присутствие в России и СНГ

174 сетевых офиса
 57 фирменных магазинов



➤ География
все 9 федеральных округов
82 региона

➤ Ассортимент
10 собственных торговых марок
17 линеек продукции

Сегодняшний день |

Что мы предлагаем?

Мы предлагаем вам создать **собственный бизнес-проект**, который – при грамотном подходе – позволит выстроить альтернативный источник дохода и будет **приносить растущую прибыль**.



Если в принципе слова «источник дохода» и «растущая прибыль» вызывают у вас интерес или хотя бы любопытство,

тогда читайте дальше...

Как выглядит идеальный бизнес?

- ✓ Рентабельный, т. е. выгодный
- ✓ Приносит доход
- ✓ Не требует огромных капиталовложений
- ✓ Не съедает все твоё время
- ✓ Безопасный и законный
- ✓ Не имеет географических границ
- ✓ Способный к саморазмножению
- ✓ Интересный тебе
- ✓ Полезный обществу

Бизнес-модель, о которой пойдет речь, – это выгодно. Приносит доход. Не требует огромных вложений. Не съедает все время... Дальше – по списку.)



International
www.nlstar.com

Мы называем себя «сетевой бизнес» или «сетевой маркетинг».

Что это такое? →



Бизнес
классический
и сетевой:
в чем различия?

Как это обычно устроено – в классическом бизнесе?

Компания имеет товар, хочет его продать и получить прибыль. Ей надо найти своего потребителя. Для этого компания должна осуществить некоторые **маркетинговые мероприятия**. Говоря проще, она должна запустить **движение товара на рынок**. В том числе...



1.

Выбрать **способ дистрибуции**: отдать оптом посреднику? или развезти по магазинам? или открыть свои точки? или продавать через интернет? и т. д.

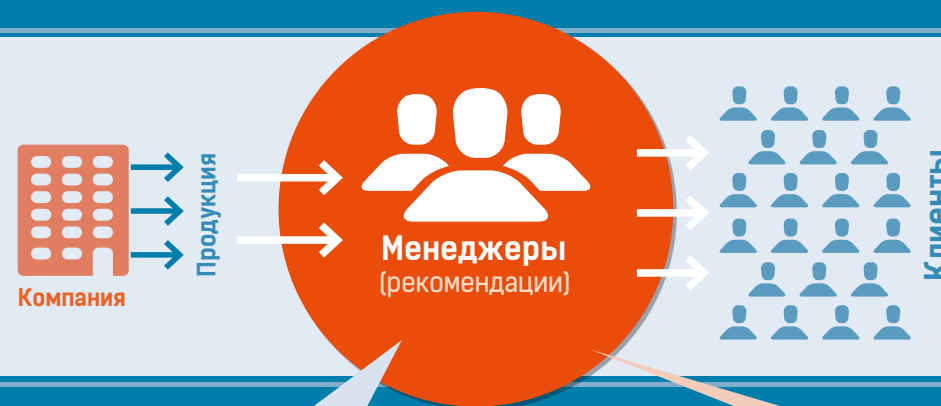
2.

Выбрать **способ продвижения**: какую сделать рекламу? как заявить о себе миру? – чтобы люди узнали и поверили: им надо покупать именно эти продукты, а вовсе не другие:)

В результате
**клиенты получают товар,
компания получает прибыль.**

Как это у нас – в сетевом бизнесе?

В этой модели **менеджер становится партнером компании и «главным каналом» продвижения**. Он создает свой бизнес и зарабатывает деньги.



1.

Дистрибуция. Компания запускает товары на рынок **через сеть** дистрибьюторов (в системе NL – **менеджеров**). Существующие в системе магазины и офисы продаж – не посредники в цепочке сбыта, а часть корпоративного сервиса, который компания предоставляет менеджерам.

Почему это выгодно компании?

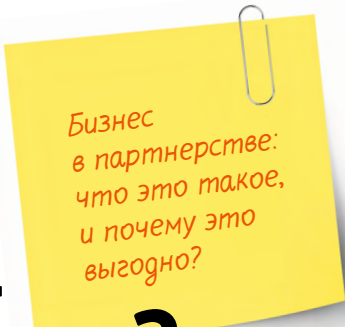
Потому что сегодня гораздо эффективнее, чем реклама, – работает **«сарафанное радио»**: когда люди, довольные продуктом, рекомендуют его дальше.

Потому что у компании появляется **много заинтересованных партнеров**, которые гораздо убедительнее, чем реклама, объясняют – как пользоваться продуктами и почему именно этими продуктами!

2.

Продвижение. Главный канал продвижения продукта на рынок – это **сеть менеджеров**, рекомендующих торговые марки. Вот потому и **сетевой маркетинг**:

Потому что у торговых марок компании **растет число клиентов**, а менеджеры обеспечивают **сопровождение** этих клиентов, выстраивают с ними отношения.



Начинать дело одному или в партнерстве?

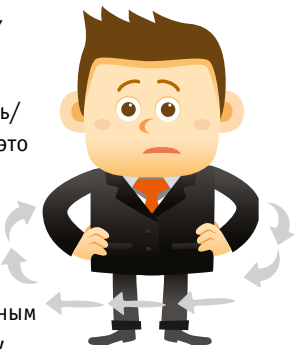
Чтобы стартовать в своем деле, нужно сначала ответить самому себе на следующие вопросы.

Индивидуальный старт

Product – Price – Place – Promotion
Продукт – Прайс – Место – Продвижение

Р/Что продавать?

Что продавать, чтобы это пользовалось спросом? Как найти нишу, которая на рынке не занята или не очень занята? Продукт/услугу нужно добыть/купить или создать/разработать... Сколько денег на это потребуется?



Р/Как продвигать?

Как сообщить о себе потенциальным покупателям? Где давать рекламу, какую? Какие виды продвижения использовать и сколько денег туда вкладывать?

Р/По какой цене?

По какой цене это продавать? Чтобы цена была конкурентоспособна? Но могла обеспечить все расходы моего бизнеса, приносить доход и позволить мне развивать дело?

Р/Где продавать?

Где продавать и каким способом? Поставить торговую точку? Платить аренду? Как сделать интернет-магазин? Где найти сотрудников, продавцов? Сколько им платить? Как обеспечить логистику?

Все это нужно сделать **для** старта, то есть – **до** того, как вы начнете совершать сделки и получать прибыль. Вот на этом самом «до того» – на ошибках старта – сгорает, кстати, добрая половина дерзких замыслов... Вторая половина начинает сворачиваться позже. Малый бизнес – достаточно рискованный вид деятельности: гарантий, что разовьется, – мало (конкуренция высокая), а шансы предпринимателя прогореть или выдохнуться – большие. Как утверждают спецы-аналитики, если в России сегодня на свободном рынке из десяти малых бизнесов выживают два – уже хорошо.

А как иначе?

А иначе – это когда все, что в индивидуальном старте надо создать и профинансировать, – вы получаете в готовом виде.

Стартап в партнерстве

Product – Price – Place – Promotion
Продукт – Прайс – Место – Продвижение

✓ Р/Что продавать?

Продукт – нишевой, быстро-оборачиваемый, востребованный. В ассортименте – 10 торговых марок, 17 продуктовых линеек. Рынок здорового образа жизни набирает обороты.

Предприниматель использует ассортимент для раскрутки своего дела.



✓ Р/По какой цене?

Финансовая модель и ценовая политика – позволяют бизнесу конкурировать на рынке. Обеспечивая при этом доходность и возможность развития.

Предприниматель встраивается в предложенную финансовую схему, используя ее для развития своего дела.

✓ Р/Как продвигать?

Раскрученный интернет-портал, инструменты для презентаций, видеосопровождение, приложения для гаджетов и т. д.

Предприниматель использует весь рекламный инструментарий в интересах своего дела.

✓ Р/Где продавать?

Бесперебойная логистика по России и СНГ. 49 магазинов и 174 сетевых офиса. Интернет-магазин. Различные способы доставки до клиента.

Предприниматель пользуется всеми сервисами, развивая свое дело.

+ Обучение
Сопровождение
Техническое обеспечение

Компания – ваш генеральный партнер.

Она предоставляет менеджерам в распоряжение свои торговые марки и свою бизнес-систему.

Зачем вообще создавать «свое дело»?

Это очень хороший вопрос! Чтобы на него ответить, давайте посмотрим, а как вообще устроена наша жизнь. Жить без денег общество пока не научилось. Так что, если мы не являемся наследниками несметного состояния, значит – так или иначе – добываем средства к существованию. И есть, собственно, **четыре базовых способа** для добывания этих самых средств*.

Наемный труд

Устроиться на работу и получать заработную плату

Время = деньги. Чтобы получать деньги – мы отдаем время. Отработав 8 часов (5 раз в неделю, 4 недели в месяц) – получаем зарплату. Умножаем на 12 – узнаем свой годовой доход.

Как увеличить доход? Двумя способами. Либо увеличить время: работаем не 8 часов, а 12; не на одной работе – на трех. Либо поднять свой ценник: повышаем квалификацию – растем в карьере, чтобы наш час стоил дороже.

Получаю – пока работаю. Это называется **линейный доход**. Перестав трудиться, мы лишаемся источника дохода и средств к существованию.

Будущее? В этой схеме можно заработать государственную пенсию.

Коммерция

Продавать товары или услуги – получать прибыль

Я хозяин – я же и работник. Малый предприниматель обеспечивает себя работой сам. На старте он тоже находится в схеме «пока работаю – получаю».

Нужна идея. Частный магазинчик, кафе, салон красоты, автозаправка, репетиторство, юридические услуги, установка кондиционеров, ремонт машин, организация праздников, фермерское хозяйство и т. д. и т. п. Идей для малого предпринимательства множество.

Индивидуальная дистрибуция – прямые продажи товаров определенных торговых марок. (Составляющая концепции NL)

Сколько денег для старта? Это зависит от идеи, но, в любом случае, нужна «заначка на жизнь», пока нарабатывается база клиентов и дело начнет окупаться.

Будущее? Нарбатывать клиентов. Работать, работать и работать:) Раскручивая свое малое дело.

Бизнес – это когда собственник уже **обеспечивает работой других**. Нанимая сотрудников, освобождает свое время.

Пассивный доход (в отличие от линейного) начинается, когда собственник получает деньги, даже если не ходит ежедневно на работу, не занимается ежедневной текучкой.

Дело приносит **прибыль**, способную не только покрыть расходы, но **и обеспечить рост**. Малое дело превращается в средний бизнес, а потом – кто знает – может, и в большой.

Бизнес тиражируется, когда создается сеть – магазинов, ресторанов, заправок, салонов связи и т. д. Доход собственника растет.

Сетевой маркетинг. Построить и развивать сеть партнеров, продвигающих торговую марку. Получать доход от общего оборота своей сети. (Составляющая концепции NL)

Франчайзинг. Бизнес продает франшизу – право другим собственникам использовать свою бизнес-систему и торговую марку. Получает за это доход (роялти).

Сетевой маркетинг. Создавая сеть, осуществлять инвестиции в развитие людей: передавать им навыки, обучать их бизнесу. Получать доход от сети. (Составляющая концепции NL)

Создать продукт. Написать книгу, музыку, компьютерную программу; снять фильм; сделать открытие, запатентовать его и т. д. Суметь это выгодно продать для многократного использования и получать **авторский гонорар**.

Вложиться в недвижимость. Купить/построить квартиру, офис, торговый центр: сдавать в аренду – получать доход.

Купить/создать **рекламные площадки** («на земле» или в интернете) – получать доход от рекламодателей.

Освоить финансовую грамотность. Вложиться в ценные бумаги, акции, ПИФы и т. д. Получать **процент от вложенного капитала**.

*Здесь, естественно, не идет речь о нечистоплотных или криминальных источниках дохода, как то: финансовые пирамиды, азартные игры и так далее.

Бизнес

Раскрутить дело – чтобы оно могло расти в прогрессии и приносить пассивный доход

Инвестирование

Вложить знания, талант, деньги – чтобы получать пассивный доход

Для людей с
определенными
желаниями
и определенными
амбициями

Для кого наше предложение?

Проверьте, на сколько вопросов вы отвечаете «да»

- 1. Хочу заработать денег.
- 2. Хочу начать личный бизнес-проект, хочу свое дело.
- 3. Хочу больше финансовой свободы, чтобы образовался, наконец, остаточный доход.
- 4. Хочу освободить время «для жизни», чтобы не работать в жестком режиме и графике.
- 5. Хочу продолжать заниматься предпринимательством, но с меньшими рисками, устал выживать и вертеться «белкой в колесе».
- 6. Хочу новых знакомств, людей, чтобы было интересно, чтобы был драйв.

Система NL – своего рода бизнес-инкубатор, помогающий людям стартовать в бизнесе и достигать успеха

Без преувеличения: состояться в этой модели может любой здравомыслящий и порядочный человек – если имеет амбиции, видит цель и... Действует!



Модель

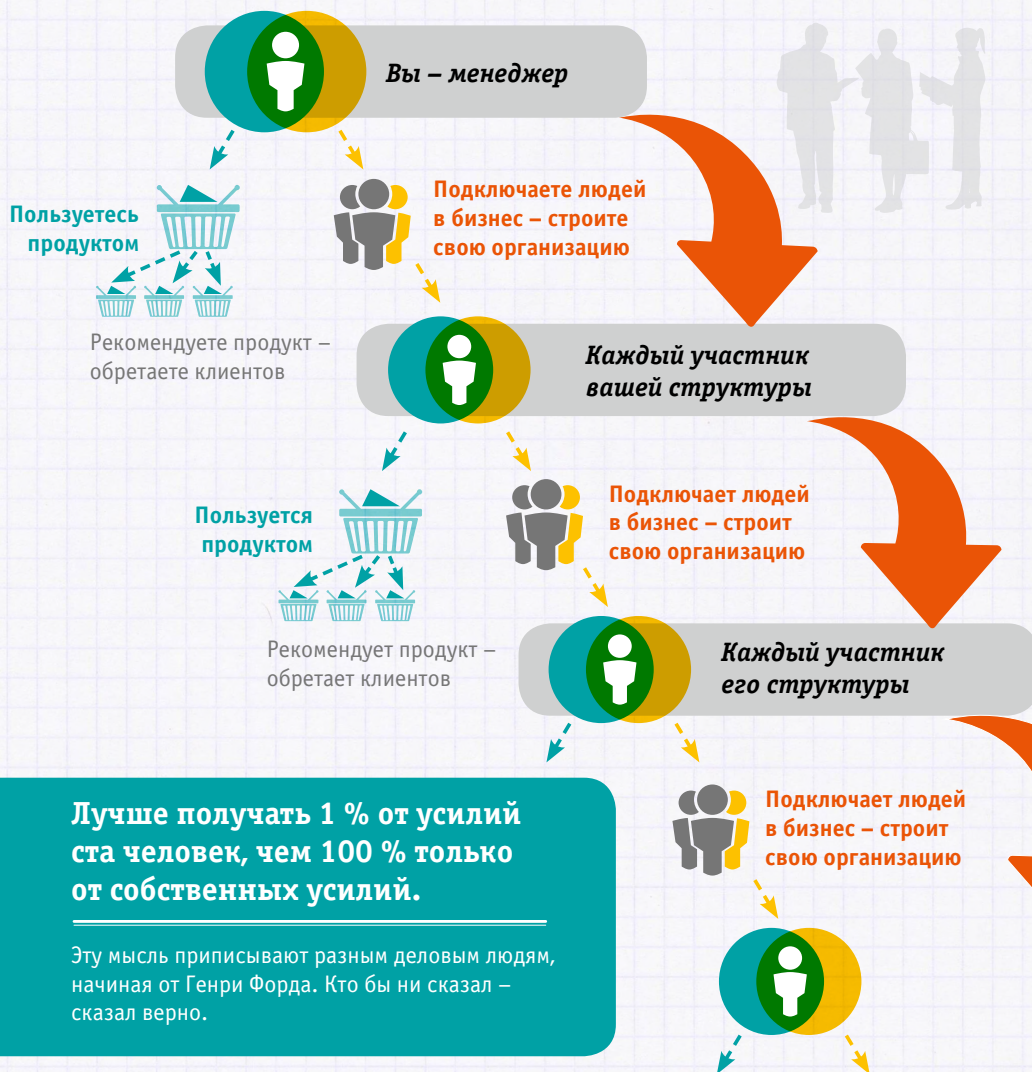


Почему и как это работает?

- 22 *Как это работает, или В чем суть бизнеса?*
- 24 *Принцип размножения, или Как растет сеть.*
- 26 *Менеджер NL International: что делает, что получает, кем является.*

Как это работает?

Суть бизнеса: наполнение рынка товарами для улучшения качества жизни – через **личные продажи** и **построение организации**, каждый участник которой делает то же самое, т. е. **продвигает продукцию** и **строит команду**.



Сетевая модель –

как любое предпринимательство, требует усилий на старте: чтобы наработать клиентов и запустить рост структуры. При этом у нее есть колоссальное преимущество –

способность к саморазмножению

Ваши личные усилия подхватываются другими людьми – **начинают размножаться**, тиражироваться. Создавая сеть партнеров, вы придаете такую **инерционную силу** своему бизнесу, что он обретает способность существовать без вашего ежеминутного, ежечасного, ежедневного участия. Вы занимаетесь его управлением и развитием.



- ▶ Вы управляете бизнесом,
- ▶ получаете растущий доход,
- ▶ интересное дело и

время для жизни

Принцип размножения

или Как растет сеть?

Ресурсы и масштабы вашего дела увеличиваются с каждым новым человеком

Вы подключаете в бизнес одного человека, второго, третьего...
А ваши люди – в свою очередь – тоже приглашают людей –

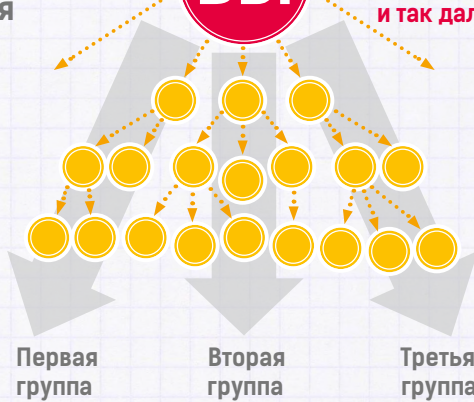
у вас строятся группы



Вы

и так далее...

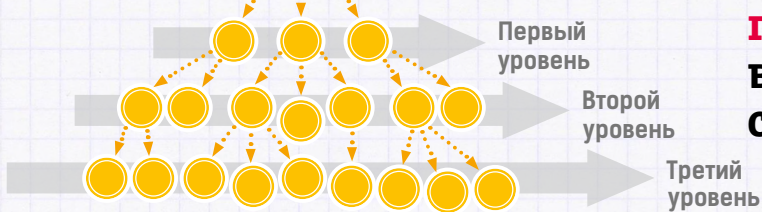
Так растет ширина вашей структуры



Вы

Те, кого пригласили вы лично, – ваш первый уровень (или первая линия). Те, кого пригласил ваш человек, – это ваш второй уровень...

Так растет глубина вашей структуры



и так далее...



А еще расширяется география. Вы, допустим, в Новосибирске, а ваш человек уехал в Москву. И там, в Москве, продолжает расти его (и ваша тоже) структура. А другой ваш человек оказался в Ростове-на-Дону – и там продолжает расти его (и ваша тоже) организация. И вот уже зародилась группа в Санкт-Петербурге... Или в Красноярске... Или в Киеве...

Так растет сеть



Чем больше людей в вашей организации – тем больший товароборот делает ваша организация

→ **ТЕМ ВЫШЕ ВАШ ДОХОД**



Мы продвигаем качественные продукты, и доход возникает – когда возникает товароборот. Как в любом нормальном бизнесе, **здесь платят за дело.**

Подписав Соглашение о партнерстве, **вы становитесь менеджером NL** и можете использовать все возможности системы **для начала личного бизнес-проекта.**

В бизнес-системе NL International

- 1. Нет риска финансовых вложений:** «Все вложил – не пошло – прогорел – здравствуй, ужас!». Не надо закупать-хранить-складировать. Этим занимается компания – ваш генеральный партнер.
- 2. Можно начинать с любой суммы. Начинать и наращивать.** Начинать и наращивать!
- 3. Стартовать в новом деле можно параллельно** своей работе, своему привычному виду деятельности.
- 4. Вы начинаете бизнес не в одиночку.** У вас появляется наставник, которому важно, интересно и выгодно, – чтобы у вас получилось. На ваш успех начинает работать вся система.

Что вы делаете?

Что вы получаете?

Кем вы являетесь?



Партнер



С кем
строить бизнес?

- 30 *Где гарантии, или Почему именно NL International?*
- 34 *Что предлагаем рынку, или Почему выгодно работать с нашим ассортиментом?*
- 44 *Сервисы, или Почему работать – удобно?*

Почему именно NL International?



Потому что бизнес-система современна и мобильна.

Вы рекомендуете, проводите презентации, а люди приходят в наши магазины или делают заказы через интернет. И не надо «ходить с сумками» – это же не прошлый век!

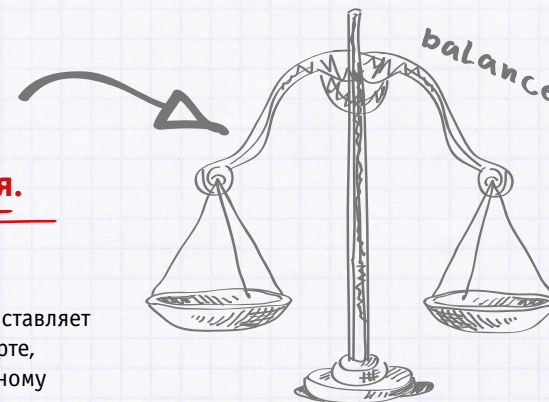


Потому что у продуктов единая цена для всех –

являетесь вы менеджером системы или нет. Вы не комплексуете, что придется перепродавать, – ах, кошмар, не умею, стыдно, наживаюсь:) Доход за ваши продажи вам начисляет компания, согласно схеме вознаграждения.

Потому что система вознаграждения щедрая и сбалансированная.

Она позволяет зарабатывать и на рекомендациях продукта, и на развитии сети. Она предоставляет возможности и новичку на старте, и среднему менеджеру, и крупному лидеру.



Потому что за год работы в системе вы при желании можете выйти на

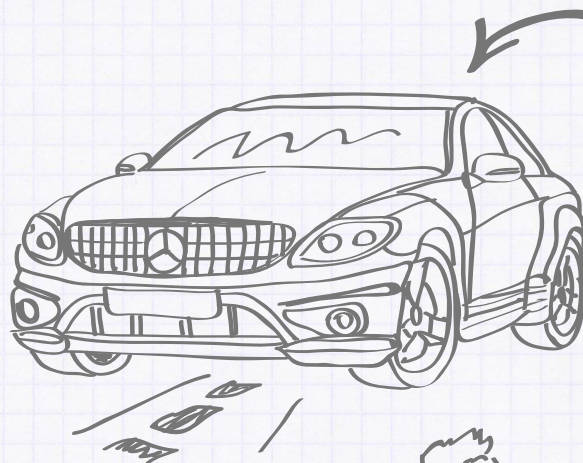
доход 100 000 рублей в месяц и получить от компании новый «Мерседес».

И это только за первый год. Такова реальность бизнеса, подтвержденная историями людей.

Потому что сумма вознаграждения не зависит от расположения к вам начальства, компании, наставника. Или их нерасположения.

Система выплат едина для всех.

Вы сами планируете свой график и свой доход. В полном соответствии со своими планами и амбициями.





Потому что компания существует с 2000 года. Мы УЖЕ знаем – как правильно делать бизнес.

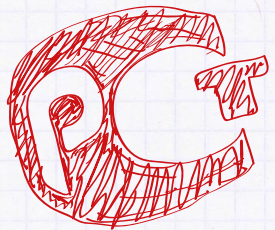
И мы ПО-ПРЕЖНЕМУ полны замыслов. Нам интересно расти.

Потому что **ТОП-лидеры NL** – и те, что руководят компанией, и те, что развивают бизнес в сети – **обладают профессионализмом и здравомыслием.** Что встречается не всегда и даже не часто.



Потому что качество наших продуктов выдерживает самую серьезную конкуренцию.

Мы бьемся за их экологичность, эксклюзивность, эффективность. Ведь сами пользуемся! В общем, делаем – как для себя.



Потому что компания создана российскими предпринимателями,

которые не «денег срубить приехали», а здесь – среди своих знакомых – создали дело. Такое,

чтобы честно смотреть в глаза людям.

Им не безразлично, на каких ценностях растет бизнес.

Потому что мы делаем бизнес на растущем рынке – это выгодно.

Рынок «качества жизни» в России набирает обороты. Людям хочется жить долго, быть здоровыми. Они хотят правильно питаться, пользоваться безопасными продуктами.



Скажи мне, кто твой партнер – и я скажу, что тебя ждет...

Чем больше в жизни состоявшихся и состоятельных людей – тем лучше сама жизнь. Вот для того, чтобы их становилось больше, – мы и существуем.

Ассортимент, или Что предлагаем рынку?

Ассортиментная политика NL International:
профессиональный подход
и ответственность перед потребителем



Это должно быть

полезно



Это должно быть

безопасно



Это должно быть

эффективно

Почему выгодно
работать
с нашим
ассортиментом?

**Инновационные продукты
для улучшения качества жизни**

Чтобы построить хороший бизнес – нужно иметь отличный продукт. Только в этом случае рынок заинтересуется предложением. Нашим предложением рынок заинтересовался. Продукты **легко находят клиентов за пределами системы**, они интересны не только менеджерам («внутренним» потребителям). Например, у функционального питания ED есть множество поклонников, которые даже не вспомнят имя NL International, но имени Energy Diet доверяют.

Почему можно доверять?



Когда мы покупаем товары в магазине, это безличные продажи. В нашей системе продвижение продукта – это **персональная ответственность**, бизнес-то основан на личных рекомендациях! Если что-то будет не так, сеть моментально отреагирует!) Сама система заставляет нас держать очень высокую планку качества.



И сама система заставляет нас бороться за **эксклюзивность** – искать идеи, разрабатывать, доводить до совершенства. Ведь наши продукты действительно должны быть особенными, чтобы нельзя было в соседнем магазине купить абсолютный аналог.



Продуктам NL, продаваемым в модели прямых продаж, очень повезло, потому что их этикетки клиент изучает предельно внимательно. А мы рады столь пристальному контролю. Он заставляет нас расти и держать марку. У нас **честная этикетка**. Мы слишком дорожим своей системой, чтобы вводить клиентов в заблуждение.



**С таким ассортиментом менеджеру
строить свой бизнес –
безопасно и выгодно.**

energy diet

Еда для жизни

Сбалансированный по питательной и энергетической ценности функциональный продукт, способный заменить полноценный прием пищи. Каждая порция Energy Diet содержит выверенный баланс белков, жиров и углеводов, витаминов, минералов, а также комплекс ферментов для максимального усвоения полезных веществ. **В природе не существует продукта питания, настолько сбалансированного по составу.** Таким образом, Energy Diet решает проблему

быстрого, полезного, безопасного питания. Достаточно развести сухую смесь молоком, чтобы получить полноценный обед, завтрак или ужин, содержащий всего 200 ккал. Линейка **Energy Diet** разнообразна и включает 14 вкусов: сладкие коктейли, супы, кашу, омлет. Французский производитель, европейский контроль качества, клинические исследования, личный опыт потребителей делают продукт лидером ассортиментного портфеля компании.

Slim energy

Худей легко

Продукты-помощники, работающие совместно с Energy Diet и способствующие похудению. Эффективная четырехэтапная программа задействует все естественные механизмы снижения веса и жиросжигания. Инновационные технологии, натуральные активные компоненты, клинические исследования дают огромный потенциал в развитии новой линейки продуктов.



ENERWOOD

Возьми энергию леса

Чайные напитки, призванные не только утолить жажду, но и укрепить здоровье. Эксклюзивные рецептуры, натуральные компоненты, ручная сборка и отборное сырье – залог безусловного успеха всех четырех линеек Enerwood: оздоровительные фиточаи общеукрепляющего и направленного действия, ежедневные чаи с грибом рейши, премиальные коллекционные чаи, натуральные сухие напитки. Каждая рецептура создавалась индивидуально мастером своего дела, травником, кандидатом биологических наук – эксклюзивно для NL.

GREENFLASH

Добавь здоровья в пищу

Золотая коллекция биологически активных добавок для укрепления всех основных систем организма. Сбалансированные составы растительных экстрактов, витаминов, минералов, строгое соответствие государственным стандартам гарантируют регулярный спрос на продукты Greenflash.





Эффективность твоей тренировки

Спортивные батончики с протеином и L-карнитином – идеальный перекус между тренировками для быстрого восполнения энергии. Разнообразие вкусов, ориентация на два основных фитнес-запроса (наращивание мышечной массы и сжигание жира), превосходный вкус – секрет успеха продукта у всех, кто имеет какое-то отношение к спорту.



*JOYFIELD

Умные углеводы

Натуральные фруктовые батончики – это быстрый и полезный перекус, который легко носить с собой. Широкая линейка, «правильный» состав (не менее 90% сухофруктов, без сахара, красителей и ароматизаторов), отличный сладкий вкус – делают батончики Joyfield идеальной заменой привычных сладостей и любимым лакомством для детей.



Be Loved

Для разной тебя!



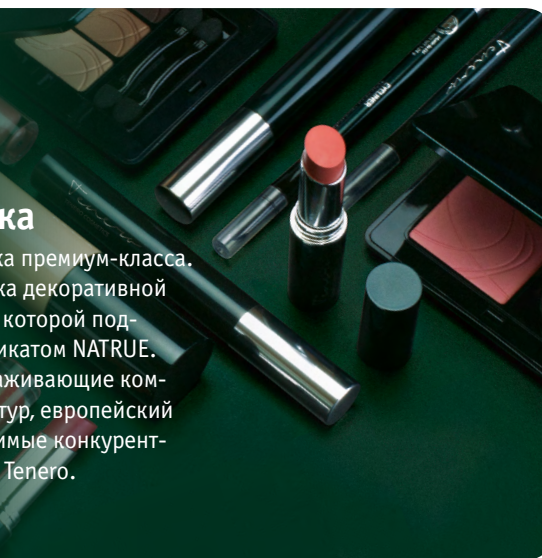
Акварельная коллекция Be Loved позволяет создать собственную уникальную формулу ухода, которая будет учитывать особенности и потребности вашей кожи. Нежные базовые средства обеспечивают деликатный ежедневный уход, а маски и сыворотки направленного действия ре-

шают индивидуальные проблемы кожи. В основе Be Loved – 3 эксклюзивных комплекса для увлажнения, ремоделирования и клеточного восстановления, десятки ценных масел и растительных экстрактов. Для роскошного ухода за лицом и телом изо дня в день!

Теперо

Природа совершенного макияжа

Натуральная декоративная косметика премиум-класса. Теперо – это первая российская марка декоративной косметики, качество и безопасность которой подтверждены международным сертификатом NATRUE. Безопасный состав, натуральные ухаживающие компоненты, шелковистая роскошь текстур, европейский производитель составляют неоспоримые конкурентные преимущества продуктов марки Теперо.





LAB
LAB FOR MEN

Элемент твоей уверенности

Инновационная косметика по уходу кожей лица и тела, решающая специфические проблемы мужской кожи. В основе косметики – уникальная разработка российских ученых, эксклюзив компании NL – клеточный активатор CellCode®57. Это идеальная питательная среда для развития здоровой клетки. LAB for men выбирают за высокую эффективность, безопасность и натуральный активный состав.



Fineffect

Здоровье вашего дома

Коллекция экологически безопасных средств по уходу за домом. Экологическая и дерматологическая безопасность гарантированы европейским производителем и исследованиями независимых европейских экспертов. Концентрированные экономичные средства вытесняют из дома целый арсенал бытовой химии, просты и эффективны.



occuba®
PROFESSIONAL

Работаем с головой

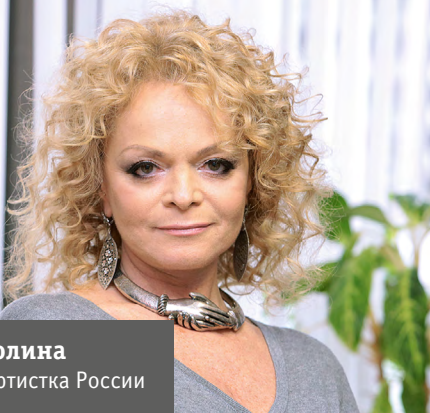
Линия профессиональных средств по уходу за волосами и кожей головы. Максимум активных компонентов для полноценного питания и восстановления. Немецкие технологии и стандарты безопасности. Качество и эффект салонного ухода в прямом доступе.




Fineffect

textile

Натуральные жидкие средства для стирки экономичны и безопасны в использовании. Идеально подходят для стирки детских вещей. Безупречное качество продукта подтверждено немецкими и австрийскими независимыми экспертными комиссиями.




Лариса Долина
народная артистка России



Лечи Курбанов
мастер спорта
международного
класса по кюкку-
синкай, абсолют-
ный чемпион мира
по ичигеки



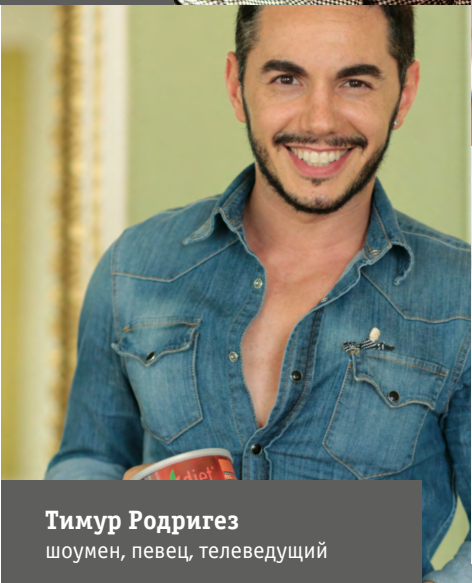
**Екатерина
Селиверстова**
двукратная че-
мпionка Европы
по плаванию в
открытой воде, за-
служенный мастер
спорта России




Ирина Хакамада
общественный деятель,
писатель, бизнес-тренер

Нам доверяют

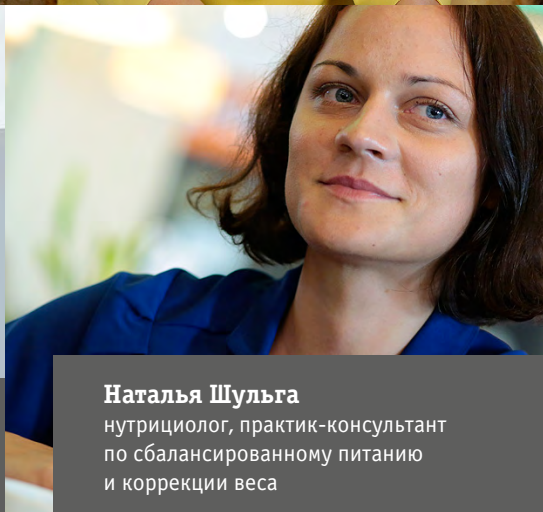
*Торговые марки NL International
отлично зарекомендовали себя среди
известных людей. Наши продукты
помогают им поддерживать организм
при напряженном ритме жизни и при
этом всегда оставаться в тонусе.*




Тимур Родригез
шоумен, певец, телеведущий




Алена Заварзина и Вик Уайлд
призеры Олимпийских игр-2014, сноубордисты,
заслуженные мастера спорта России




Наталья Шульга
нутрициолог, практик-консультант
по сбалансированному питанию
и коррекции веса




Дмитрий Дибров
телеведущий,
журналист




Расул Мирзаев
чемпион России по ММА,
обладатель Кубка мира
по панкратиону, чемпион
мира и обладатель Супер-
кубка по боевому самбо




Данила Черкасов
основатель движения
Workout 24 Russia, прези-
дент Московской федера-
ции воркаута



Сергей Агапкин
телеведущий, медик,
консультант NL по
функциональному питанию



Виктор Чайка
композитор, певец,
продюсер



Костя Цю
абсолютный чемпион мира
по боксу, заслуженный мастер
спорта СССР

Сервисы, или Почему работать – удобно?

Чтобы построить хороший бизнес –
нужна отлаженная система бизнес-процессов.

Работать? Даже в Антарктиде!

Каждый менеджер имеет персональную
площадку – виртуальный личный офис.
Он прост в обращении и понятен
даже самому неопытному
пользователю.



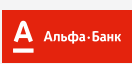
В **Личном офисе** менеджер оперативно отслеживает
информацию о состоянии своего бизнеса и может совер-
шать десятки необходимых действий:

- регистрировать новых менеджеров и клиентов,
- делать online-заказы,
- отслеживать денежные перемещения,
- контролировать работу собственной организации,
- следить за корпоративными новостями...

Программа Client Club

позволяет менеджеру закреплять за собой
клиентов и отслеживать их объемы, а клиенту –
накапливать бонусные баллы с каждой покупки.

Наши партнеры в реализации программ и сервисов



Есть вопросы?
Круглосуточная поддержка менеджеров и клиентов
по бесплатному номеру в России
8-800-2500-800
позволяет оперативно получить ответы на ваши
вопросы. Требуется помощь специалиста? Напишите
сообщение через ваш Личный офис и получите
компетентное решение от сервисной
службы компании.

МТС
Корпоративная связь
от МТС – удобная возмож-
ность выбрать оптимальный
тариф и выгодно общаться
с партнерами по бизнесу.



Покупать? Одно удовольствие!

В NL International сделано все, чтобы приобретать продукцию
было легко и удобно – и менеджеру, и его клиентам.

Можно совершать покупки:



в фирменных
магазинах NL



в офисах NL



на сайте



по телефону



в моб.
приложении

Оплата



банковская
карта



наличные



внутренний
счет

Оплата



наличные

Оплата



банковская
карта
(при заказе на сайте)



система QIWI



оплата при
получении



внутренний
счет

Доставка



экспресс-
доставка



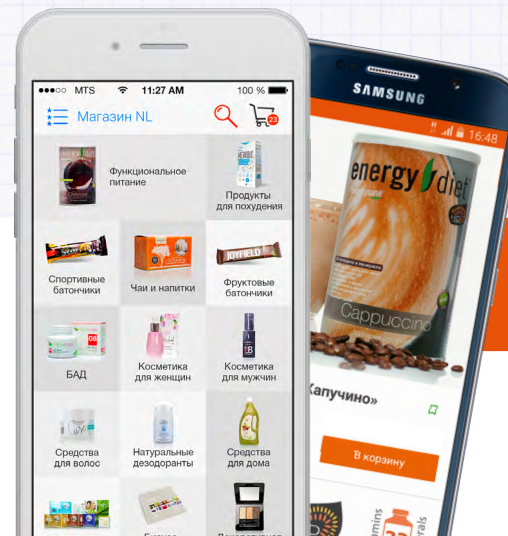
до двери



до постамата



до офиса NL



NL Store
для iOS и Android

Социальные сети



Устройство



Как устроена бизнес-система?

- 48 **Личный объем и Групповой объем,** или Как возникает товарооборот?
- 50 **Все источники дохода** менеджера NL.
- 52 **IDC (личный объем):** рекомендуем продукт и получаем дельта-вознаграждение
- 60 **Маркетинг-план (групповой объем):** строим группу и получаем структурный гонорар.
- 64 **Карьера:** растем в квалификациях и поднимаемся по карьерной лестнице.
- 66 **Автобонус:** вступаем в атопрограмму и садимся за руль.

Личный объем и Групповой объем

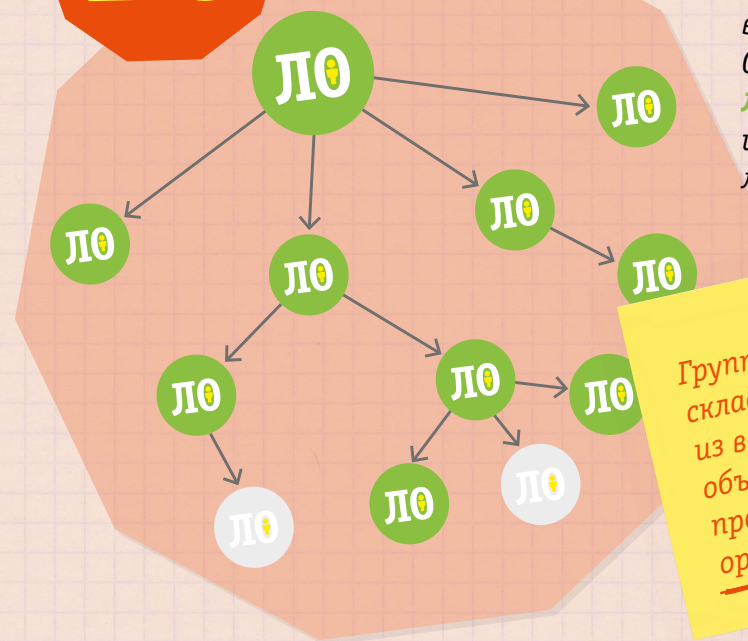
Как возникает товарооборот?



Менеджер продвигает продукт

Каждый человек, которого вы подключаете в бизнес, входит в вашу организацию: **он – ваш менеджер, вы – его наставник.** Чем больше ваша организация – чем больший товарооборот она делает – тем выше **ваш доход.**

ГО



Вы подключаете в бизнес людей. Они тоже делают **личные объемы** и тоже подключают людей.

Групповой объем складывается из всех личных объемов, которые проходят в вашей организации

Здесь возникают совсем другие объемы и другие суммы. Здесь вырастает ваш

групповой товарооборот

Менеджер строит группу

Источники дохода менеджера NL International



Дельта-вознаграждение за ЛИЧНЫЙ ОБЪЕМ и продвижение торговых марок



Маркетинг-
План
Структурный гонорар за ГРУППОВОЙ ОБЪЕМ и развитие сети

Система вознаграждения

NL International в России и странах СНГ



Mercedes-Benz
Автомобильная
Программа

Mercedes-Benz от квалификации Diamond Star





IDC (I – Distribution – Company) –
корпоративная система
дистрибуции

Дельта-вознаграждение за Личный Объем

Согласно правилам IDC:

- вся продукция NL продается по ценам **единого прайса**;
- менеджер, в отличие от клиента, имеет право на получение **дельта-вознаграждения** за выполнение личных объемов и продвижение продукции на рынок.

**Минимальная
активность**
для получения
вознаграждения
= **70^{PV}** личного объема



Пятиступенчатая система дельта-оборота

Действует только
для объемов,
сделанных **в России
и странах СНГ**



Как устроена бизнес-система?

1 блок IDC АКТИВНОСТЬ	Вознаграждение за ЛО 70^{PV}	Коэффициент для расчета вознаграждения 0,4
---------------------------------	---	---

Это означает, что как только вы сделали **70^{PV} ЛО** – на ваш **дельта-счет** в текущем времени поступает сумма дельта-вознаграждения:

- **70^{PV} x 0,4 коэффициент = 28 у.е.**

В каждой стране вознаграждение высчитывается в национальной валюте по корпоративному курсу

Россия	28 у.е. x 35 курс = 980 рублей
Казахстан	28 у.е. x 155 курс = 4340 тенге
Украина	28 у.е. x 11 курс = 308 гривен
Кыргызстан	28 у.е. x 35 курс = 980 сомов
Беларусь	28 у.е. x 9500 курс = 266000 бел. рублей

Деньги с дельта-счета могут быть использованы на приобретение продукции

2 блок IDC АКТИВНОСТЬ+	Вознаграждение за ЛО >70^{PV}	Коэффициент для расчета вознаграждения 0,8
----------------------------------	---	---

Это означает, что за ЛО, который вы сделаете **свыше 70^{PV}** – вам на дельта-счет будет начислена сумма в 2 раза больше (чем за минимальную активность).

Например, ваш ЛО **140^{PV}**

- 1) **140^{PV}** (ваш ЛО) – **70^{PV}** (1 блок) = **70^{PV}** (2 блок)
- 2) **70^{PV} x 0,8 коэффициент = 56 у.е.**

Вознаграждение на дельта-счете не сгорает, накапливается – вы можете его использовать в любой момент

3 блок IDC СУПЕР-БОНУС	Вознаграждение за ЛО ≥200^{PV}	Дополнительные бонусы
----------------------------------	---	-----------------------

Если ваш ЛО за месяц переходит планку **200^{PV}** – вы получаете дополнительные бонусы.

После закрытия месяца

- 1** Неиспользованные средства переходят с дельта-счета на ваш **денежный счет**
- 2** Вы получаете **87 у.е.** на подарочный счет
- 3** Вам открывается **бонус двухсотника**

200^{PV} в пределах 3 месяцев

Если вы активны 3 месяца подряд – ваш ЛО автоматически переходит планку **200^{PV}** (70+70+70)

- неиспользованные средства по итогам третьего месяца переводятся с дельта-счета на ваш **денежный счет**.

4 блок IDC БОНУС НАСТАВНИКА	Вознаграждение за ЛО менеджера вашей первой линии ≤35^{PV}	Коэффициент для расчета вознаграждения 0,8
---------------------------------------	---	---

Это означает, что вы как наставник получаете вознаграждение за личный объем менеджера вашей первой линии – **за тот его объем, что менее или равен 35^{PV}**.

- **35^{PV} x 0,8 коэффициент = 28 у.е.**

Вознаграждение поступает на **денежный счет** после закрытия месяца

5 блок IDC БОНУС ДВУХСОТНИКА	Вознаграждение за ЛО участника системы >35^{PV}	Коэффициент для расчета вознаграждения 0,8
МЕНЕДЖЕР-ДВУХСОТНИК: личный объем в месяц ≥ 200^{PV} АКТИВНЫЙ МЕНЕДЖЕР: личный объем в месяц ≥ 70^{PV} УЧАСТНИК СИСТЕМЫ: личный объем в месяц < 70^{PV}		

Это означает, что вы **как двухсотник** получаете вознаграждение за личный объем участника системы – **за тот его объем, что выше 35^{PV}**.

Например, ЛО неактивного менеджера (участника системы) – **60^{PV}**

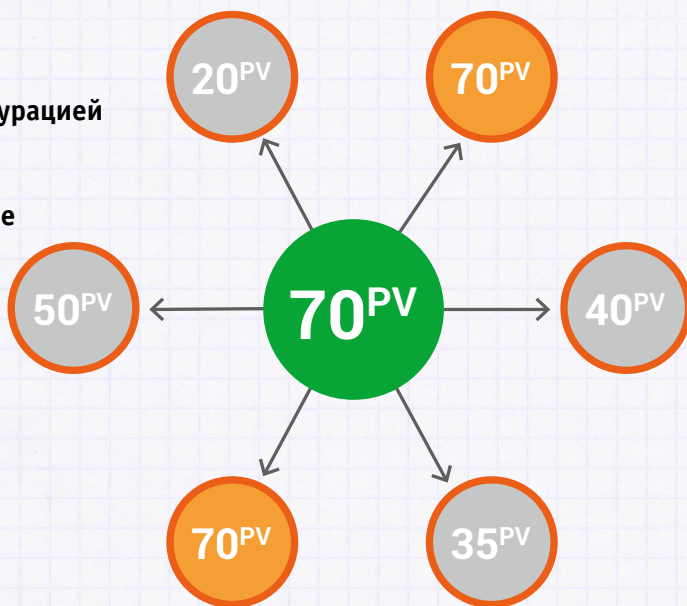
- 1) **60 – 35 = 25^{PV}**
- 2) **25^{PV} x 0,8 коэффициент = 20 у.е.**

Вознаграждение поступает на **денежный счет** после закрытия месяца



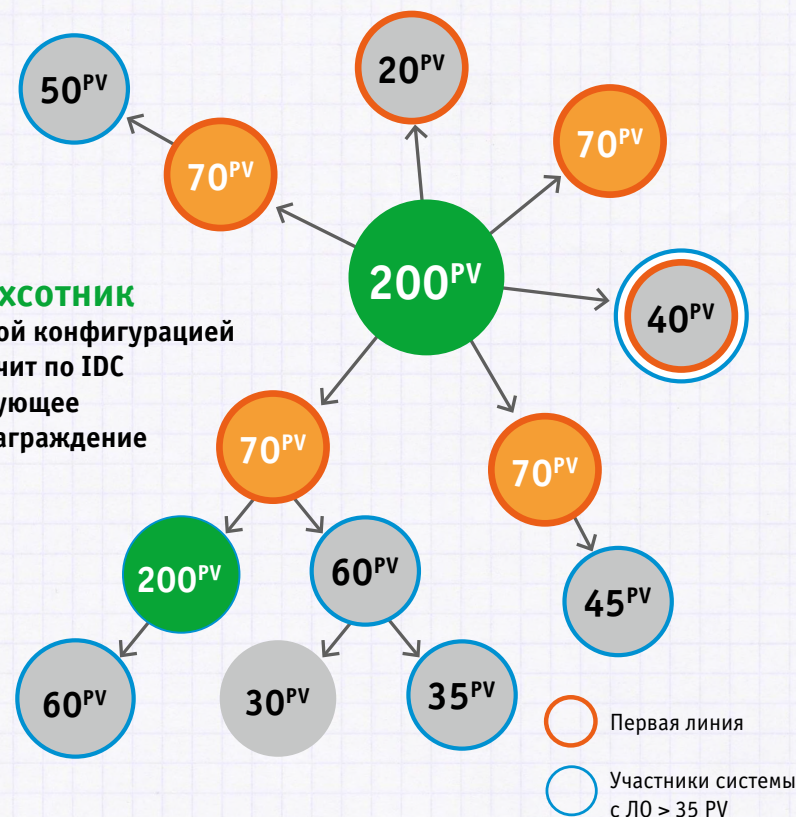
Примеры расчета дельта-вознаграждения IDC

Активный менеджер с такой конфигурацией получит по IDC следующее вознаграждение



1 блок. Активность за ЛО 70^{PV}	$70^{PV} \times 0,4 = 28 \text{ у.е.}$	980 руб.
4 блок. Бонус наставника за ЛО в пределах 35^{PV} первой линии	$20^{PV} \times 0,8 = 16 \text{ у.е.}$ $35^{PV} \times 0,8 = 28 \text{ у.е.}$ $28 \text{ у.е.} \times 5 \text{ чел.} = 140 \text{ у.е.}$	560 руб. 4900 руб.
Итого: 184 у.е		6440 руб.

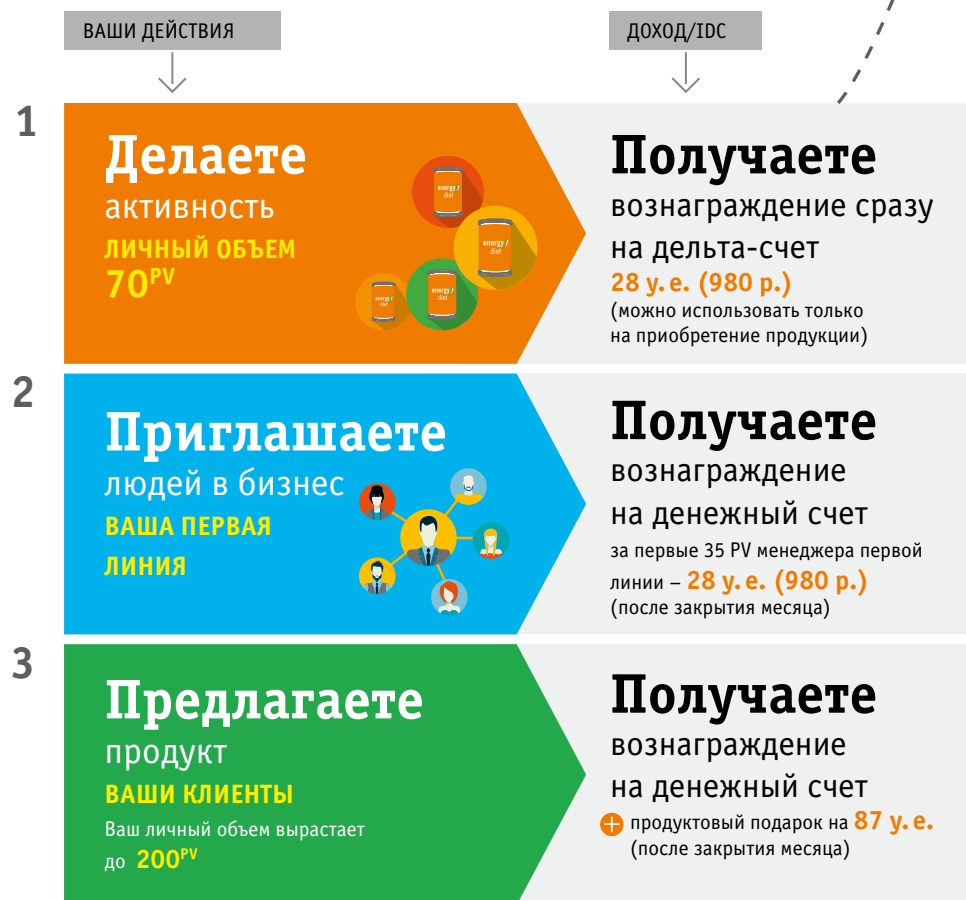
Двухсотник с такой конфигурацией получит по IDC следующее вознаграждение



1 блок Активность	$70^{PV} \times 0,4 = 28 \text{ у.е.}$	980 руб.
2 блок Активность+	$(200^{PV} - 70^{PV}) \times 0,8 = 104 \text{ у.е.}$	3640 руб.
3 блок Супер-бонус	1) Неиспользованные средства с дельта-счета на денежный счет 2) 87 у.е. на подарочный счет	
4 блок Бонус наставника	$20^{PV} \times 0,8 = 16 \text{ у.е.}$ $35^{PV} \times 0,8 = 28 \text{ у.е.}$ $28 \text{ у.е.} \times 5 \text{ чел.} = 140 \text{ у.е.}$	560 руб. 4900 руб.
5 блок Бонус двухсотника	$(50^{PV} - 35^{PV}) \times 0,8 = 12 \text{ у.е.}$ $(60^{PV} - 35^{PV}) \times 0,8 = 20 \text{ у.е.}$ $(45^{PV} - 35^{PV}) \times 0,8 = 8 \text{ у.е.}$ $(40^{PV} - 35^{PV}) \times 0,8 = 4 \text{ у.е.}$ $= 44 \text{ у.е.}$	1540 руб. на денежный счет
Итого: 332 у.е		11620 руб.



Как стартовать в бизнесе?



Учите первую линию действовать так же



Растет ваша организация

Вы закрываете квалификации и поднимаетесь по карьерной лестнице:

MASTER – MASTER ELITE – STAR...

+ к IDC-вознаграждению начинаете получать доход по маркетинг-плану

Маркетинг-План





Как делать **групповой объем** и получать **структурный гонорар**?

Маркетинг-план

Вы приглашаете людей к партнерству > подключаете их в бизнес > строите свою организацию

Из всех объемов, которые **ежемесячно делаете**

ЛО ВЫ со своими клиентами + **ЛО** ваши менеджеры с их клиентами

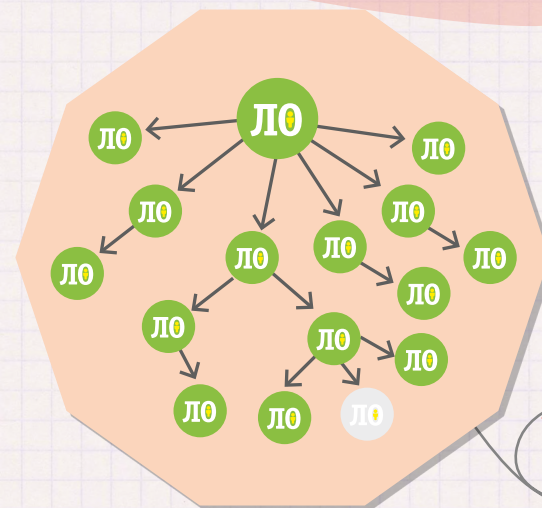
ГО складывается ваш **групповой объем**

Групповой объем определяет > вашу квалификацию > и, соответственно, ваш структурный гонорар – доход за развитие сети

ГО 3000 PV

Если ваша структура делает в месяц групповой объем = 3000 PV

Ваша квалификация **Star – это**



✓ **5–6 активных менеджеров** в первой линии

✓ **10–15 активных менеджеров** в группе

✓ **От 3000 PV** групповой объем в месяц

✓ **20–35 тыс. руб.**

структурный гонорар (в зависимости от объемов и качества структуры)

Это **стартовый уровень** бизнеса – **первый блок** маркетинг-плана

УСЛОВИЯ Россия и СНГ

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ Россия и СНГ

DT-объем Дополнительные условия распределения объема по веткам	DS-ветки Бриллиантовые ветки в структуре	Star Звезды первой линии	Боковой объем ГО за вычетом Звезд первой линии	ГО Групповой объем	ЛО Личный объем
--	--	------------------------------------	--	------------------------------	---------------------------

КВАЛИФИКАЦИИ

Маркетинг-план

Структурный гонорар высчитывается от PV (а не от цены!)
Например:
3000^{PV} (объем) x 21 % = 630 у.е.
630 у.е. x 35 (корпоративный курс для объемов в России) = 22 050 руб.

1 звезда	3000 ^{PV}	от 6000 ^{PV}	70 ^{PV}	1 Star	1	2			
2 звезды	2000 ^{PV}	от 8000 ^{PV}	70 ^{PV}	2 Stars	1	2			
3 звезды	1000 ^{PV}	от 10 000 ^{PV}	70 ^{PV}	Diamond Star	1	2	3	4	
5 звезд	1000 ^{PV}	от 16 000 ^{PV}	70 ^{PV}	Diamond Tutor	1	2	3	4	

1 DS-ветка	5 звезд	1000 ^{PV}	от 23 000 ^{PV}	70 ^{PV}	Diamond Tutor 1	1	2	3	4	
2 DS-ветки 20 000 ^{PV} каждая	5 звезд	1000 ^{PV}	от 50 000 ^{PV}	70 ^{PV}	Diamond Tutor 2	1	2	3	4	
3 DS-ветки 30 000 ^{PV} каждая	5 звезд	500 ^{PV}	от 100 000 ^{PV}	70 ^{PV}	Diamond Tutor 3	1	2	3	4	
4 DS-ветки 50 000 ^{PV} каждая	5 звезд	500 ^{PV}	от 250 000 ^{PV}	70 ^{PV}	Diamond Tutor 4	1	2	3	4	5
5 DS-ветки 100 000 ^{PV} каждая	5 звезд		от 500 000 ^{PV}	70 ^{PV}	Diamond Tutor 5	1	2	3	4	5

БЛОКИ МАРКЕТИНГ-ПЛАНА

1									
1									
1									
1	2								
1	2	3	4						
1	2	3	4						
1	2	3	4						
1	2	3	4	5					
1	2	3	4	5					

Структурный гонорар

1 БЛОК		Master	Master Elite	Star
	Личный объем	7%	14%	21%
	ГО Manager	7%	14%	21%
	ГО Master Elite		7%	14%

2 БЛОК		1S	2S	DS	DT	DT1	DT2	DT3	DT4	DT5
	1	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
	2	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
	3	Уровень глубины	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	4			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	5			3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
	6				2%	2%	2%	2%	2%	2%
7				2%	2%	2%	2%	2%		

3 БЛОК		DS	DT	DT1	DT2	DT3	DT4	DT5	
	Бонусы от групповых объемов квалификаций до DS								
		3%	5%	7%	8%	9%	10%	11%	
	Бонусы от групповых объемов квалификаций от DS+								
	DS	в первой линии	2%	4%	5%	6%	7%	8%	
	DT			2%	3%	4%	5%	6%	
	DT1				1%	2%	3%	4%	
	DT2					1%	2%	3%	
	DT3						1%	2%	
	DT4							1%	
DT5									

4 БЛОК	1 % от товарооборота компании (сделанного в России и странах СНГ), который распределяется ежеквартально (т. е. 4 раза в год) между всеми менеджерами, выполнившими условия.
---------------	---

5 БЛОК	Бонусы 5-го блока – это распределение по итогам года 1 % от международного товарооборота NL между участниками Клуба миллионеров.
---------------	--

Бонусы 1-го блока
выплачиваются с первого уровня организации.

Бонусы 2-го блока – проценты от групповых объемов ваших Star, а также от боковых объемов ваших 1 Star и 2 Stars. Проценты выплачиваются с близлежащих уровней организации.

Бонусы 3-го блока
рассчитываются как проценты от группового объема всей структуры.

Бриллиантовый бонус 4-го блока – инвестиции в обучение менеджеров, позволяющие им оплачивать поездки на семинары.

* За вычетом 3-х квалификационных DS-веток, ГО = 10 000 PV (включая ГО Звезд 1 линии и персональной группы)
** За вычетом 4-х квалификационных DS-веток, ГО = 50 000 PV (включая ГО Звезд 1 линии и персональной группы)
*** За вычетом 4-х квалификационных DS-веток, ГО = 100 000 PV (включая ГО Звезд 1 линии, персональной группы и пятой DS-ветки)

Карьерная лестница менеджера

Как преуспеть? Расти в квалификациях А для этого...

1

Самому пользоваться продуктом, знать его и любить!)

Наш бизнес строится на личных рекомендациях, а не на безответственной рекламе. Чтобы искренне рекомендовать, надо самому стать фанатом и знатоком продукции.

2

Продвигать ассортимент, создавать свой клиентский рынок, сопровождать клиентов, строить с ними отношения.

При наличии клиентов менеджер всегда имеет хороший личный объем, а значит, по вашей сети проходит хороший товарооборот.

3

Привлекать людей к партнерству и обучать их. Помогать им стартовать и развиваться в бизнесе.

Расширяя организацию и помогая своим менеджерам становиться более профессиональными – вы сами растете и профессионально, и финансово.

Когда в вашей первой линии вырастают **Звезды (Star)**

Когда в вашей структуре растут **Бриллианты**

вы становитесь **Бриллиантом Diamond Star**

вы начинаете подниматься по ступеням **Бриллиантовой лестницы Diamond Tutor 1,2,3,4,5**

Есть только два способа не состояться в этом бизнесе. Первый – не прийти в него. Второй – уйти, так и не начав:)
Т. е. не поняв его суть: **чтобы здесь вырасти – надо помогать расти другим.**



Master	от 1000 PV	Master Elite	от 2000 PV от 20 тыс. руб.	Star	от 3000 PV от 26 тыс. руб.	1 Star	от 6000 PV от 30 тыс. руб.	2 Stars	от 8000 PV от 50 тыс. руб.	DS Diamond Star	от 10 000 PV от 70 тыс. руб.	DT Diamond Tutor	от 16 000 PV от 100 тыс. руб.	DT1 Diamond Tutor 1	от 23 000 PV от 150 тыс. руб.	DT2 Diamond Tutor 2	от 50 000 PV от 300 тыс. руб.	DT3 Diamond Tutor 3	от 100 000 PV от 500 тыс. руб.	DT4 Diamond Tutor 4	от 250 000 PV от 1 млн руб.	DT5 Diamond Tutor 5	от 500 000 PV
										C, CLA-Class	C-Class Sport	E-Class	GLC-Class	GLE, CLS-Class	S-Class	GLS-Class							

Квалификация | Структурный гонорар
Групповой объем | Модель Mercedes-Benz

Чтобы запустить процесс роста и размножения (а он неизбежно запускается!) – надо приложить усилия: начать строить организацию, обрести своих клиентов, сделать квалификацию Star, **разогнаться...**

Начните свой личный старт.

Вступаем в автопрограмму

Сядь за руль Mercedes-Benz



Выгодно менеджеру

Вы расширяете
свой клиентский рынок

Поднимаете
свою квалификацию

Увеличиваете
свой доход

Выгодно компании

Продвигаете
торговые марки NL

Увеличиваете
товарооборот NL

Расширяете
долю рынка NL

За надежное
партнерство
компания вручает
менеджеру
автомобиль



1
Откройте
ИП или ООО

2
Выполните
квалификацию от
DS и выше

3
Держите
квалификацию
3 месяца подряд

4
Заполните
заявку

5
Получите
ваш автомобиль

6
Держите квали-
фикацию 3 года
и пользуйтесь
автобусом

Первоначальный
взнос
платит
компания



Ежемесячные
платежи
осуществляет
компания



Через 3 года
автомобиль –
ваш!



Смысл



Зачем
мы существуем?

70

Миссия NL International,
или 0 предпринимательстве в 21 веке.

72

Зачем мне это,
или Бизнес как стиль жизни.

Серьезных предложений на рынке **немного...**

Создать свое дело, обеспечить себе финансовый рост и при этом...

Чтобы дело твое было **созидательным** и полезным обществу.

Чтобы продукты, которые ты продвигаешь, – были **действительно необходимы** людям, делали их более здоровыми, красивыми, счастливыми...

Чтобы не «по головам идти», а с точностью до наоборот: **помогать другим** становиться успешными и состоятельными.

В наш бизнес приходят по разным причинам. Но занимаясь им, люди вырастают в понимании **смысла** своего дела.

Бизнес как **способ сделать мир лучше**

Бизнес как **самореализация**

Бизнес как **признание**

Бизнес как **карьера**

Бизнес как **интерес**

Бизнес как **доход**



Современное предпринимательство – если оно претендует на успех и долгую жизнь – не может создаваться по принципу «прибыль любой ценой». Помимо прибыли, им движут другие цели...

Создание материальных **ценностей**.

Выстраивание человеческих **отношений**.

Социальная **ответственность** за происходящее вокруг.

Об этом сегодня все больше говорят и пишут: и экономисты, и состоявшиеся предприниматели. Только такой подход делает бизнес по-настоящему конкурентоспособным, современным, направленным в будущее.

21 век
диктует свои правила

Бизнес, ОТКРЫТЫЙ МИРУ®

Мы объединяем инициативных людей, предлагая им возможности для построения собственного бизнеса в партнерстве с NL International. Мы создаем и продвигаем продукты, предназначение которых – улучшать качество жизни любого человека. Мы делаем это, чтобы здоровых, успешных и состоявшихся людей с каждым днем становилось больше; и чтобы они – своим примером, образом жизни и своими действиями – меняли мир к лучшему.

Миссия NL International

Зачем мне это? или Бизнес как стиль жизни



Чтобы пользоваться качественными продуктами – лучше себя чувствовать, моложе выглядеть.

ЗДОРОВЬЕ



Чтобы наполнить свою жизнь событиями, историями, знакомствами.

СОБЫТИЯ



Чтобы иметь доход и расширять свои финансовые возможности. Чтобы не только самому финансово расти, а помогать расти другим...

ДЕНЬГИ



Чтобы в жизни были интерес, драйв, азарт!

ИНТЕРЕС



Чтобы сесть за руль подаренного «Мерседеса».

АВТОМОБИЛЬ



Чтобы делать бизнес-карьеру с помощью системы NL, используя ее как «социальный лифт».

КАРЬЕРА



Чтобы стать активным и уверенным. Привыкнуть смотреть на мир позитивно и доброжелательно. Мы создаем бизнес – бизнес создает нас:)

САМОРАЗВИТИЕ



Чтобы обрести профессию и за успехи в ней – получать искреннее признание и благодарность множества людей...

ПРОФЕССИЯ/ ПРИЗНАНИЕ



Чтобы, приглашая людей в предпринимательство, – открывать им новые возможности и создавать рабочие места. Чтобы, продвигая продукцию, – способствовать оздоровлению людей. Чтобы, участвуя в благотворительных проектах компании, – решать социальные проблемы.

СОЦИАЛЬНАЯ ЗНАЧИМОСТЬ



Чтобы расширить круг общения, построить новые отношения. Почувствовать, что такое «командная поддержка».

КОМАНДА/ ОТНОШЕНИЯ



Начало



Какие правила?

- 78 Условия партнерства, которые важно знать прямо на старте.
- 83 Соглашение о партнерстве.

Правила системы,

которые важно знать прямо на старте

☑ Регистрация менеджера

Соглашение

о партнерстве –

внутренний договор между менеджером и компанией. Регистрируется на корпоративном сайте в личном офисе вашего наставника – человека, который пригласил вас в бизнес. Для регистрации понадобятся ваши паспортные данные и номер вашего мобильного телефона.

Человек может иметь **один действующий контракт** с компанией.

Заклучить новое Соглашение менеджер сможет только аннулировав прежнее, то есть через 6, 9 или 12 месяцев неактивности действующего соглашения (в зависимости от квалификации).

Супруги могут иметь индивидуальные соглашения, но должны быть зарегистрированы в одной ветке.

Наставник –

человек, пригласивший вас в бизнес. Заключив Соглашение о партнерстве, **вы вошли в его организацию.** Для людей, которых пригласите вы – вы тоже станете наставником.

Отношения «наставник-менеджер» – основа стабильности сети.

Стандарты компании не допускают бесконтрольного перехода в другую структуру.

Регистрируя соглашение, и наставник, и новичок должны понимать смысл своих действий и условия партнерства.

ID –

ваш личный регистрационный номер в системе. **ID связан с номером вашего мобильного телефона,** указанного при регистрации.

Если вы меняете номер телефона – необходимо поменять телефон и в личном офисе.

Личный офис –

ваш кабинет на сайте nlstar.com. Обеспечивает мобильность и информированность. Вы можете видеть новости, статистику своей структуры, отслеживать статистику объемов, совершать электронные заказы и оперировать виртуальными денежными счетами.

Пароль

от личного офиса – конфиденциальная информация, которой должны владеть только вы.

Договор возмездного оказания услуг –

юридический договор, который компания заключает с менеджерами, имеющими стабильный совокупный доход от предпринимательской деятельности NL **не менее 15 тыс. руб. в месяц.**

Для заключения Договора менеджер должен иметь статус ИП (индивидуального предпринимателя).

Менеджер, заключивший Договор, имеет возможность официально переводить средства с виртуального денежного счета в личном офисе на свой банковский счет и иметь документы, подтверждающие официальный доход от предпринимательской деятельности NL.

☑ Активность менеджера

Минимальная личная активность –

свидетельство реального участия менеджера в системе.

Личный объем 70 PV в месяц.

Только активный менеджер имеет право на получение вознаграждения.

Стартовый период – 2 финансовых месяца, включая месяц регистрации

Пример 1. Дата регистрации: 2 апреля. Окончание стартового периода: 31 мая.

Пример 2. Дата регистрации: 28 апреля. Окончание стартового периода: 31 мая.

2 месяца!

Если новичок в один из стартовых месяцев не делает 70^{PV}, Соглашение о партнерстве аннулируется.

Менеджер, Соглашение которого аннулировано по стартовой неактивности, может в любое время зарегистрировать новое Соглашение.

Срок действия соглашения о партнерстве –

- 6 финансовых месяцев – для менеджеров, не имеющих квалификации;
- 9 финансовых месяцев – для Master и Master Elite;
- 12 финансовых месяцев – для Star и выше.

6, 9 или 12 месяцев!

Если менеджер ни разу в течение установленного периода не делает 70^{PV}, Соглашение о партнерстве аннулируется.

Менеджер, Соглашение которого аннулировано по неактивности, может в любое время зарегистрировать новое Соглашение.

☑ Реальность объемов менеджера

Приобретение менеджером продукции в количествах, значительно превышающих потребности и ресурсы его бизнеса, может свидетельствовать о «выкупе квалификации». При подтверждении подобных фактов компания вправе расторгнуть Соглашение о партнерстве по причине угрозы репутации компании.

В стартовый период личный объем менеджера не может превышать 1050^{PV} в месяц.

После окончания стартового периода: если у менеджера потребности клиентурного рынка в определенный месяц превышают объем 1050 PV, он должен обратиться из своего личного офиса в компанию с запросом на разрешение проведения такого объема.

Наставник менеджера должен подтвердить реальность объема.

☑ Честный бизнес менеджера

Стандарты призваны охранять репутацию компании и защищать бизнес всех участников системы. Чем сильнее наше единство и выше профессионализм – тем более цивилизованным, доходным и созидательным будет бизнес.

В компании действуют единые для всех Стандарты и процедуры

Привлекая людей к партнерству с компанией,

менеджер не имеет права вводить кандидата в заблуждение,

преувеличивая возможности дохода или преуменьшая усилия по достижению успеха.

Цель менеджера – осмысленное решение кандидата, а не решение, полученное в результате давления или дезинформирования.

Менеджеру запрещено для привлечения кандидатов использовать массовые объявления,

в том числе: размещать объявления с предложением трудоустройства – как в интернете, так и на бумажных носителях; звонить по объявлениям с предложением вакансий людям, ищущим работу.

Менеджеру запрещено нечестными способами добывать контакты, в том числе: использовать базы резюме и вакансий, размещенные на различных сайтах по поиску работы; проводить так называемые социальные опросы в местах скопления людей или по телефону.

Становясь менеджером, вы тоже начинаете формировать репутацию NL. Она должна быть основана на честности, уважении законов, профессионализме. Это актив и ресурс для вашего бизнеса!



Выпуск №6

NL International – международная торговая марка, под которой в разных странах осуществляют деятельность предприятия прямых продаж

На рынках России и СНГ в ассортименте компании 10 торговых марок – 17 линий, объединенных тремя направлениями: здоровье, красота, дом.



Менеджер NL International

ID менеджера

Телефон

Руководитель проекта: Людмила Астафьева. Дизайн и верстка: Иван Булгаков, Артур Ли. Редакция и корректура: Ольга Яковлева, Анна Семькина. Типография: «Сити-пресс», г. Новосибирск

2016 NL® International. Все права защищены. www.nlstar.com

Апрель 2016

СОГЛАШЕНИЕ О ПАРТНЕРСТВЕ

NL International – международная торговая марка, под которой в разных странах осуществляют деятельность предприятия прямых продаж. Управляющая компания в России и странах СНГ – ООО «НЛ Континент».

ОТНОШЕНИЯ СТОРОН

1. Любой человек, достигший 14 лет, может стать менеджером NL International (в дальнейшем – Менеджер), заключив с NL International (в дальнейшем – Компания) Соглашение о партнерстве. После заключения Соглашения Менеджер получает личный регистрационный номер (ID), личный офис на корпоративном сайте и возможности развивать бизнес в системе NL.

2. Менеджер NL является независимым предпринимателем. Он не является сотрудником или юридическим представителем ни одного из предприятий, действующих под брендом NL International. Менеджер несет личную ответственность за соблюдение законов, регламентирующих предпринимательскую деятельность в стране и регионе, где он осуществляет свою деятельность.

3. Соглашение о партнерстве – это внутренний договор между Менеджером и Компанией, определяющий намерения и позиции сторон. Юридические отношения сторон возникают после заключения между Менеджером и Компанией Договора возмездного оказания услуг.

ПРАВА СТОРОН

4. Заключая Соглашение о партнерстве, Менеджер получает право:

- а) продвигать торговые марки Компании и приглашать людей к партнерству с Компанией;
- б) пользоваться возможностями бизнес-системы и поддержкой Компании для развития своего бизнеса;
- в) получать вознаграждение за свою деятельность на внутренний счет и использовать эти средства для операций внутри системы;
- д) заключить (в соответствии с корпоративными правилами) юридический договор с Компанией и получать вознаграждение на банковский счет;
- е) в любой момент прекратить партнерство с Компанией без объяснения причин.

5. Заключая Соглашение о партнерстве, Компания сохраняет за собой право:

- а) определять маркетинговую стратегию и диктовать Менеджерам свою политику;
- б) устанавливать цены на продукцию;

с) вносить изменения в стандарты, регулирующие деятельность Компании и Менеджера;

д) аннулировать Соглашение о партнерстве в случаях, предусмотренных корпоративными стандартами, а также отказать кандидату в регистрации Соглашения о партнерстве.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА СТОРОН

6. Заключая Соглашение о партнерстве, Менеджер берет на себя обязательства:

- а) поддерживать репутацию, разделять идеологию, политику и стратегию Компании;
- б) действовать в рамках корпоративных стандартов и процедур, не использовать методы работы, запрещенные стандартами;
- в) продвигать продукцию по принципу прямых продаж и не продавать продукцию через розничную торговую сеть, а также через Интернет;
- д) не производить рекламных материалов, не создавать сайтов – с использованием торговых марок, логотипов и иной интеллектуальной собственности, принадлежащей NL International, без согласования с компанией;
- е) не использовать сеть, построенную с помощью продукции и бизнес-системы NL International, для продвижения какой бы то ни было иной продукции, кроме продукции NL International.

7. Заключая Соглашение о партнерстве, Компания берет на себя обязательства:

- а) осуществлять контроль качества ассортимента и качества поставок продукции в регионы;
 - б) обеспечивать бизнесу Менеджеров маркетинговое сопровождение: продвигать торговые марки, разрабатывать и производить бизнес-инструменты;
 - в) оказывать Менеджерам техническую, информационную и обучающую поддержку;
 - д) осуществлять своевременную выплату вознаграждения в соответствии с системой вознаграждения NL International;
 - е) осуществлять инвестиции в усиление и развитие бизнес-системы NL International.
8. Соглашение о партнерстве не может быть передано Менеджером другому лицу без согласования с Компанией.

Модель успешного предпринимательства

Идея

Возможность для человека построить свой бизнес в партнерстве с NL International

**Баланс
сильных
компонентов**

1. Технологии бизнеса

Менеджерам предлагается выверенная в практике система работы – алгоритм действий, ведущих к росту и расширению бизнеса.

2. Достойное вознаграждение

Система вознаграждения сбалансирована: она стимулирует разные подходы к бизнесу, позволяет зарабатывать уже на старте и планомерно увеличивать доход.

3. Коммерчески сильный продукт

Продукты, с которыми работает менеджер, – качественные, востребованные, конкурентоспособные, быстрооборачиваемые. Они позволяют создавать свой клиентский рынок.

4. Маркетинговое сопровождение

Компания оказывает бизнесу менеджеров маркетинговую поддержку, продвигая торговые марки, разрабатывая качественные инструменты, расширяя сервисы.

5. Обучение, направленное на результат

Система обучения NL решает конкретные задачи конкретного дела. Это практическое обучение, направленное на рост бизнеса.

6. Наставничество и командная поддержка

Отношения поддержки и взаимопомощи, заинтересованность в успехе партнера – стимулируются самой бизнес-моделью.

Люди и ценности

Коммерческая составляющая бизнес-модели NL – способность приносить прибыль – не исчерпывает интересы ее создателей, им не все равно на каких ценностях растет бизнес. В системе культивируется отношение к людям, основанное на уважении; отношение к деньгам, как средству, но не самоцели; отношение к делу, заставляющее расти и развиваться.