



FM GROUP

Plano de Marketing

o seu guia no caminho para o sucesso



B E M - V I N D O A O S N O S S O S C L U B E S



MAGNÓLIA



ORQUÍDEA



ESTRELA

Conteúdo

A Chave para o Sucesso	03
Antes de Começar - Glossário	04
Venda Direta e Marketing Multinível	10
MLM e você, FM GROUP e você	11
Sobre o Plano de Marketing	12
Níveis de Eficácia e Regras de Qualificação	13
O seu caminho para o sucesso	16
Plano de Marketing 1 – regras	19
Plano de Marketing 2 – regras	24
Plano de Marketing 3 – regras	37
Exercícios de confirmação	46



Ajude a ajudar os outros!

GOLDEN TULIP
FOUNDATION

www.golden-tulip.com

A Chave para o Sucesso

No FM GROUP acreditamos que trabalhar pode ser um prazer. Um prazer que podemos partilhar com os outros. Quanto mais partilhamos mais recebemos em troca. Foi por isso, que baseamos as regras da nossa empresa no sistema de marketing multinível. Agora queremos partilhar a nossa ideia consigo!

A brochura que tem à sua frente é a descrição do percurso profissional. Apresenta em detalhe os Níveis de Eficácia subsequentes, assim como, os exemplos de cálculos. O nosso Plano de Marketing foi desenvolvido com vista a uma cooperação a longo-prazo. São vários patamares, bastante desenvolvidos e altamente motivadores para um trabalho permanente. Cria oportunidades para obter remunerações satisfatórias desde os primeiros meses de iniciação. Recompensa não só pelo resultado das vendas mas também pela gestão profissional dos Grupos de Vendas.

Leia sobre todas as possibilidades e escolha a opção ideal para si. Se você tiver dúvidas ou questões, poderá sempre solicitar a ajuda do nosso departamento de informação.

Desejo-lhe todo o sucesso,



Artur Trawiński

Antes de Começar

– Glossário

Quando começar a sua aventura com o MLM, algumas designações soarão um pouco estranhas e incompreensíveis. Foi por isso que preparamos um glossário, onde definimos as designações utilizadas no Plano de Marketing. Leia e tente decorá-lo. Enquanto lê o Plano de Marketing, poderá sempre voltar ao Glossário e recordar os significados das designações esquecidas.

- **Base** – o número mínimo de Ramas da Estrutura, que obtiveram um certo Nível de eficácia no Clube de Orquídea (conforme a Regra das Ramas). A base consiste numa configuração específica das Ramas que são qualificadas para o Nível de eficácia do Clube das Estrelas.
- **Catálogos** – Apresentação dos produtos FM GROUP, assim como, preços de catálogo.
- **Compra mínima** – número mínimo de Pontos pessoais (50) designado pela compra de qualquer produto FM GROUP num certo mês por cada Parceiro, na qual, após o cumprimento de outras condições para a obtenção da Remuneração ou do Desconto Comercial, receberá uma Remuneração ou um Desconto Comercial extra por um determinado mês. No caso de Parceiros de Negócio, que têm um ou mais números adicionais, os Pontos de cada um não se somam (cada número adicional deverá realizar uma compra mínima).
- **Estrela** – Nível de Eficácia no III Plano de Marketing: Estrela de Jaspe, Estrela de Ametista, Estrela de Malaquite, Estrela de Nefrite e Estrela de Ónix.
- **Desconto Comercial** – desconto comercial ao qual o Parceiro de Negócio com o estatuto de Recetor tem direito, na condição de obtenção num certo mês de um dos Níveis de eficácia (pelo menos, 3%), conforme exposto no Plano de Marketing e de realização de Compra mínima. O Desconto Comercial é calculado de acordo com os princípios estabelecidos no Plano de Marketing. O Desconto Comercial é calculado sobre o valor bruto de encomenda e para um único pedido não pode ultrapassar os 90% do valor total da mesma. Pode usufruir o Desconto Comercial até o terceiro Mês após o Mês em que o Desconto

Comercial foi atribuído. O pedido de utilização do Desconto Comercial é realizado somente com o pedido do Parceiro de Negócio apresentado na altura de encomenda.

- **Estrutura** – ver: Grupo de Venda.
- **Grupo de Venda (Estrutura, Grupo)** – Um grupo de Parceiros de Negócio formado por uma série de recomendações, de tal forma que o Parceiro de Negócio (patrocinador) patrocina o próximo Parceiro de Negócio, que é patrocinado por outros Parceiros de Negócio, etc...
- **Líder** – Parceiro de Negócio FM GROUP FMICG ou uma Sucursal, que trabalha de acordo com o regulamentos e o Código de Ética da empresa, gere Grupos de vendas e desenvolve o negócio com base no plano de Marketing.
- **Linha** – um número que especifica a posição na Estrutura, do Parceiro de Negócios em relação ao seu patrocinador. Por exemplo: as pessoas que você patrocina estão na sua primeira linha.
- **Magnólia** – Nível de Eficácia do I Plano de Marketing: Magnólia, Magnólia de Prata, Magnólia de Ouro.
- **Mês** – mês de calendário, a não ser que o último dia do mês seja um domingo ou feriado, então o mês termina no dia indicado pelo FM GROUP FMICG ou pela sucursal. De maneira que os Parceiros de Negócio possam ter conhecimento desta informação com pelo menos 7 dias de antecedência.
- **MLM** – Marketing Multinível – O sistema de publicidade e venda de produtos baseia-se nas recomendações dos consumidores, assim como, na criação e gestão de grupos de venda multinível. Baseia-se na venda direta, contudo, os Parceiros de Negócio que operam no sistema MLM poderão ter vantagens adicionais pelo volume de pessoas que convidaram como colaboradores.
- **Nível de eficácia** – A medida de eficácia do Parceiro de Negócio determinada, com base na soma do volume de Pontos da Estrutura e Pontos pessoais do mês transmitidos em forma de percentagem, com os seguintes valores: 0%, 3%, 6%, 9%, 12%, 15%, 18%, 21% ou com os seguintes nomes: Magnólia, Magnólia de Prata, Magnólia de Ouro, Orquídea de Pérola, Orquídea de Amarantho, Orquídea de Ouro, Orquídea de Diamante, Estrela de Jaspe, Estrela de Ametista, Estrela de Malaquite, Estrela de Nefrite e Estrela de Ónix.

- **Novas Ramas** – As Ramas criadas depois de 30 de Abril de 2013 ou as Ramas que até esta data não atingiram o Nível de eficácia de 9%.
- **Número adicional** – um número de Parceiro de Negócio único, composto por uma série de números e letras, recebido pelos Líderes com base no Plano de Marketing. Dependendo do resultado atingido, o Parceiro de Negócio recebe o direito a administrar esses números no seu nome. Estes números podem ser patrocinados em qualquer lugar da sua Estrutura. Os Parceiros que atingem os níveis de 9%, 12%, 15%, 18%, 21%, Orquídea de Pérola e Orquídea de Amarantho têm direito a um Número Adicional (um para cada Nível de eficácia atingido). A Orquídea de Ouro tem direito a dois, enquanto a Orquídea de Diamante poderá ter direito até três números adicionais por ter atingido o Nível de eficácia.
- **Número de Parceiro de Negócio** – Um número único que consiste numa série de dígitos ou números e letras atribuídos ao Parceiro de Negócio aquando da celebração do contrato FM GROUP FMICG ou uma Sucursal.
- **Orquídea** – Nível de Eficácia do II Plano de Marketing: Orquídea de Pérola, Orquídea de Amarantho, Orquídea de Ouro e Orquídea de Diamante.
- **Parceiro de Negócio** – uma entidade vinculada por um contrato de um Parceiro de Negócio com o FM GROUP FMICG ou com uma sucursal. Os Parceiros de Negócio podem, consoante o estatuto selecionado, comprar os produtos FM GROUP diretamente do FM Group FMICG ou da sua sucursal para uso próprio ou para revenda de produtos ao consumidor final.
- **Patrocinador** – Parceiro de Negócio indicado como patrocinador no contrato de adesão ao Clube FM GROUP, localizado no Grupo diretamente acima de outro Parceiro de Negócio.
- **Plano de marketing** – um conjunto de regras que definem, entre outras coisas, os requisitos imprescindíveis para que os Parceiros de Negócio atinjam um Nível de eficácia determinado e as regras de cálculo de Remuneração ou Desconto Comercial pela obtenção de determinado Nível de eficácia.
- **Pontos** – Pontos atribuídos pela compra de produtos pelo Parceiro de Negócio. Os Pontos são reiniciados e reunidos outra vez. O FM GROUP FMICG ou as suas sucursais informam os Parceiros de Negócio da lista de todos os produtos e Pontos e também o total de Pontos recebidos pela compra de produtos FM GROUP FMICG e das suas sucursais, de modo que, os Parceiros de negócio

saibam o número de Pontos que vão ter com a compra antes de realizarem a encomenda.

- **Pontos acumulados** – total de Pontos do Grupo Pessoal, Pontos atribuídos e no caso de Orquídea de Pérola e Clube Estrela também Pontos livres. Pontos acumulados são calculados separadamente para cada Nível de eficácia.
- **Pontos atribuídos** – Pontos virtuais recebidos pelos Parceiro de Negócio das suas Ramas que atingiram, pelo menos, o Nível de eficácia de Orquídea de Pérola ou por um número específico de Ramas diretamente patrocinadas com Parceiros de Negócio no nível mínimo de 21%.
- **Pontos de grupo** – (Volume de Pontos Grupais) – o total de Pontos acumulados pelo Parceiro de Negócio e pelo seu grupo de vendas. Pontos de grupo qualificam o parceiro para um certo Nível de eficácia do 0% ao 21%.
- **Pontos livres** – Pontos de todas as Ramas diretamente patrocinadas que estão num nível inferior a 21%, e os Pontos pessoais do Parceiro de Negócio.
- **Pontos pessoais** – Pontos atribuídos ao Parceiro de Negócio pela compra de produtos FM GROUP. Se um Parceiro de Negócio tiver mais do que um Número de Parceiro, os Pontos pessoais não são somados.
- **Pontos do Grupo Pessoal** – os Pontos de Grupo do Parceiro de Negócio (ver tabela da p. 26-29 e 38-44) localizado na Rama do Parceiro onde serão calculados os Pontos acumulados reduzidos pelos Pontos de Grupo daqueles Parceiros de Negócio que estão simultaneamente localizados na sua linha mais próxima e são Orquídeas ou Estrelas. Se não existe nenhuma Orquídea ou Estrela em nenhuma das Ramas, todos os Pontos de Grupo do Parceiro de Negócio indicado serão incluídos no cálculo dos Pontos acumulados. Os Pontos do Grupo Pessoal são calculados separadamente para cada Rama. Os Pontos do Grupo Pessoal poderão ser somente calculados para Orquídea ou Estrela, o que precede por qualquer nível alto ou igual, de Orquídea ou Estrela na Estrutura em relação ao Parceiro de Negócio para qual são calculados os Pontos acumulados.
- **Preço de catálogo** – o preço estabelecido e publicado no catálogo de produtos FM GROUP pelo FM GROUP FMICG ou por uma sucursal, pelo qual, a entidade vende os produtos FM GROUP, sem considerar qualquer promoção ou desconto.

- **Preço de Parceiro** – preço do catálogo reduzido em possíveis descontos e comunicado ao Parceiro de Negócio, pelo FM GROUP FMICG ou pela sucursal, pelo qual o Parceiro de Negócio compra os Produtos FM GROUP à empresa. O valor de qualquer desconto do FM GROUP FMICG ou da sucursal, e o montante de qualquer desconto constará na lista de preços indicado ou conforme indicação no site da FM GROUP FMICG ou sucursal.
- **Rama** – um Grupo de Parceiros de Negócio dentro do Grupo de Vendas começando como Parceiro de Negócio diretamente na primeira linha do Patrocinador.
- **Regra da Rama** – Se numa Rama existem Parceiros de Negócio qualificados para o Clube Orquídea, que estão em diferentes Níveis de eficácia, o valor de Pontos tomados para o cálculo de Pontos acumulados são os Pontos pela Orquídea no Nível de eficácia mais alto que se encontra mais próximo de si. Cada Estrela é tratada como a Orquídea de Diamante. A Regra da Rama aplica-se correspondentemente para definir a Base.
- **Remuneração** – a quantidade de dinheiro a qual o Parceiro de Negócio que colabora com a FMICG international cosmetics unipessoal com o estatuto de Empresário ou Vendedor Individual tem direito pela prestação dos serviços publicitários da Rede e Produtos FM GROUP e obtenção num certo mês um dos Níveis de eficácia (pelo menos, 3%), conforme exposto no Plano de Marketing na condição de realização de Compra mínima. O valor de Remuneração é calculado de acordo com os princípios estabelecidos no Plano de Marketing. A FMICG International Cosmetics unipessoal fará o desconto na Remuneração de Parceiro de Negócios dos impostos (incluindo segurança social e IRS), se a lei previr a obrigação de os descontar.
- **Starter Kit** – conjunto de amostras de produtos FM GROUP selecionados junto com materiais formativos e publicitários.
- **Venda direta** – uma forma de vendas a retalho, na qual o vendedor chega aos potenciais clientes diretamente na sua zona de residência, no trabalho, ou em qualquer lugar indicado pelo potencial cliente. Estas vendas tomam lugar fora dos locais de venda a retalho comuns, fora das lojas, barracas, feiras, quiosques, etc. As vendas de qualquer forma contrária aos princípios da venda direta são proibidas.
- **Volume Mundial de Pontos** – Soma de todos os Pontos pessoais acumulados por todos os Parceiros do Negócio do FM GROUP em todas as sucursais do mundo.

Outras designações utilizadas no Plano de Marketing têm o significado específico no Regulamento do Clube FM GROUP ou o Código Ético.



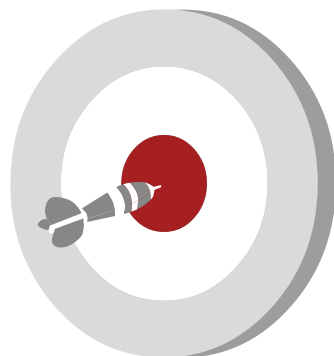
Venda direta e Marketing Multinível

Vamos ver estas duas designações: venda direta e marketing multinível. Já alguma vez recomendou a um amigo, um bom restaurante, um mecânico fiável ou um cabeleireiro? Diz à sua família onde estão as verduras mais frescas da sua cidade?

A cooperação com o FM GROUP dá-lhe acesso aos produtos da mais alta qualidade no setor de FMCG, por exemplo cosméticos ou produtos de limpeza, uma compra que pode recomendar a outros.

MLM pode ser facilmente definida beneficiando das vendas dos seus produtos favoritos. Por recomendar e formar um novo Parceiro de Negócio, está criando o seu Grupo de Vendas. Se o gere apropriadamente poderá receber um ótimo rendimento.

MLM combina as vantagens de trabalhar numa agência de publicidade, recursos humanos, uma loja própria e uma empresa de formação. Se tirar partido de todas estas oportunidades pode produzir um rendimento significativo. No entanto, mesmo que decida só por algumas destas opções, por exemplo, vendas e publicidade, pode ganhar quantidades que vão suportar significativamente o seu orçamento familiar cada mês.



VOCÊ e o MLM, VOCÊ e o FM GROUP

Por colaborar com FM GROUP poderá tirar partido de múltiplos canais. Quando você é um Parceiro de Negócio recebe descontos pela compra de produtos FM GROUP – compra-os a Preços de Parceiro de Negócio.

Além disso, pode também gerar:

- Lucro direto por vender os Produtos (a diferença entre os preços pelo qual compra e vende os Produtos FM GROUP fica no seu bolso),
- Remuneração ou Desconto Comercial pelas suas próprias compras ou pelas compras das pessoas que recomendou (I Plano de Marketing),
- Remuneração por construir e gerir Estruturas internacionais e estabilidade financeira (II e III Plano de Marketing que garantem participações no Volume Global de Pontos).

FM GROUP proporciona-lhe ferramentas para começar o seu próprio negócio, graças aos quais:

- você minimiza os custos de funcionamento (não necessita comprar grandes quantidades de bens ou investir em armazenamento de Produtos),
- recebe apoio formativo e de marketing da nossa parte (desenvolvemos catálogos de produtos profissionais, folhetos, brochuras informativas, apresentações),
- tem acesso a um sistema profissional IT, que permite-o gerir eficazmente o Grupo de Vendas que construiu,
- recebe apoio do nosso Call Center,
- você pode trabalhar tanto no seu país como no estrangeiro.

No entanto, não podemos garantir lucro se não o gerar. Não garantimos Remuneração ou Desconto Comercial só por aderir ao Clube FM GROUP ou patrocinar novas pessoas.

Lembre-se que MLM é um negócio baseado em vendas e o valor das Remuneração ou Desconto Comercial depende, entre outros, do Volume de Pontos que gerar.

Tenha em conta que os Parceiros de Negócio colaboram com a empresa, de acordo com as normas estabelecidas no Regulamento, Plano de Marketing, Código de Ética, desta forma, não deveria apresentar materiais que não provêm da empresa ou não estão aceites pela mesma de forma explícita, assim como não deveria estabelecer diferentes regras de colaboração.

Sobre o Plano de Marketing



CONSELHOS

Visite a nossa página
www.pt.fmwworld.com



Visite o nosso site
www.fmggroup.pt e inicie sessão
na sua conta. Irá ver que o nosso
sistema calcula tudo por si, deixa-o
controlar todos os Pontos do
Volume de Negócios, tamanho
da Estrutura e Remuneração ou
Desconto Comercial numa base
contínua. Use o simulador online,
analise a sua Estrutura

Nota

O Plano de Marketing consiste em três partes: I Plano de Marketing – Clube Magnólia, II Plano de Marketing – Clube Orquídea e o III Plano de Marketing – Clube das Estrelas.

➤ **I Plano de Marketing** especifica as regras para calcular a Remuneração ou o Desconto Comercial atribuível a um Parceiro de Negócio pelos Pontos Pessoais e pelos Pontos de todos os Parceiros na sua Estrutura.

➤ **II Plano de Marketing** é uma sequência lógica do I Plano de Marketing. Determina as regras e métodos de cálculo de Remuneração para Patrocinadores, que constroem e gerem Grupos de Vendas eficazes.

➤ **III Plano de Marketing** baseia-se nos Níveis de Eficácia do II Plano de Marketing; especifica as regras de qualificação e métodos de cálculo de Remuneração para Patrocinadores que gerem numerosos Grupos estáveis, nos quais, o Líder atinge Níveis de Eficácia do II Plano de Marketing.

O Plano de Marketing é também a base para determinar as hipóteses dos Programas de Incentivo e qualificação para várias formações.

Antes de começar veja as regras detalhadas para calcular as a Remuneração zamiast as Comissões que descrevemos nas seguintes páginas.

Níveis de Eficácia e Regras de Qualificação

Você recebe Pontos por comprar Produtos selecionados FM GROUP. Quando o seu Grupo de Vendas compra os Produtos, ambos recebem Pontos.

Cada mês o número de **Pontos de Grupo** acumulados qualifica-o para um certo **Nível de Eficácia de 0% a 21%**. Lembre-se que cada mês os Pontos são acumulados desde o princípio e o volume de negócios de vários meses não é somado.



I PLANO DE MARKETING

Verifique quantos Pontos o qualificam para certo Nível de Eficácia!

Nível de Eficácia	Pontos de Grupo	Título
3%	300 - 1 199,99	Magnólia
6%	1 200 - 3 599,99	
9%	3 600 - 7 199,99	
12%	7 200 - 11 999,99	Magnólia de Prata
15%	12 000 - 20 399,99	
18%	20 400 - 29 999,99	
21%	a partir de 30 000	Magnólia de Ouro



II PLANO DE MARKETING

Os Pontos acumulados pelo volume de negócios da Estrutura no I Plano de Marketing são também a base de qualificação para um certo Nível de Eficácia no II Plano de Marketing – o Clube Orquídea.

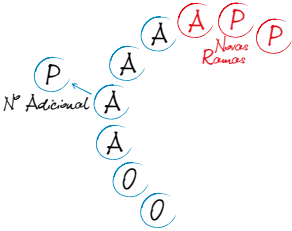
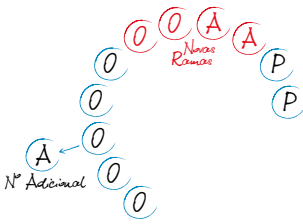
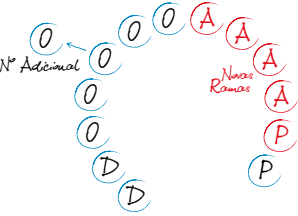
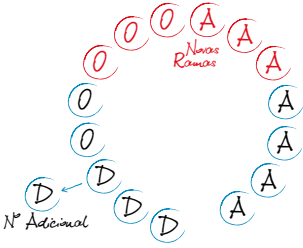
Nível de Eficácia	Regras de qualificação mínima
Orquídea de Pérola 21% 15% 12% 9% 6% 3% min. 20 000 pts.	Gere, pelo menos, uma Rama no Nível de Eficácia, mínimo de 21% e a soma dos Pontos procedentes de outras Ramas da Estrutura e os Pontos Pessoais são de 20.000 ou mais.
Orquídea de Amarantho 12% 21% 21% 21% 15% 9%	Gere diretamente, pelo menos, três Ramas no Nível de Eficácia mínimo de 21%.
Orquídea de Ouro 12% P P P A 9%	Gere, pelo menos, três Ramas no Nível de Eficácia mínimo de Orquídea localizado em qualquer linha da sua Estrutura.
Orquídea de Diamante A P P P P P 21% 9%	Gere, pelo menos, cinco Ramas no Nível mínimo de Orquídea, localizadas em qualquer linha na Estrutura.



III PLANO DE MARKETING

Níveis de eficácia atingidos no II Plano de Marketing são a base do III Plano de Marketing.

Níveis de Eficácia	Regras mínimas de qualificação
Estrela de Jaspe N Adicional 21% P P P P A A A Novas Ramas	Gere uma Estrutura, que consiste em, pelo menos, sete Ramas no nível Orquídea. Na Base da Estrutura existem pelo menos, três Ramas no nível de Eficácia de Orquídea de Amarantho e pelo menos, 4 Ramas no Nível de Eficácia de Orquídea de Pérola (de acordo com a Regra da Rama). Pelo menos duas das sete Ramas necessárias classificam-se como Ramas Novas. Além disso, em qualquer parte da Estrutura aparece um Número Adicional no Nível de eficácia de pelo menos 21%.

Estrela de Ametista 	Gere uma Estrutura que tem, pelo menos, nove Ramas no Nível de eficácia de Orquídea. A Base da Estrutura é composta de, pelo menos, duas Ramas no Nível de eficácia de Orquídea de Ouro, pelo menos cinco Ramas no Nível de eficácia de Orquídea de Amaranito ou um superior e pelo menos, duas Ramas no Nível de eficácia de Orquídea de Pérola ou superior (de acordo com a Regra da Rama). Ao menos três das nove Ramas exigidas da base classificam-se como Ramas Novas. Além disso, em qualquer parte da Estrutura aparece um Número Adicional no Nível de eficácia de, pelo menos, Orquídea de Pérola (este pode formar parte da Base).
Estrela de Malaquite 	Gere uma Estrutura que tem, pelo menos, onze Ramas no Nível de eficácia de Orquídea. A Base da Estrutura é composta de, pelo menos, sete Ramas no Nível de eficácia de Orquídea de Ouro ou superior, pelo menos, duas Ramas no Nível de eficácia de Orquídea de Amaranito ou superior e, pelo menos, duas Ramas no Nível de eficácia de Orquídea de Pérola ou superior (de acordo com a Regra da Rama). Ao menos, quatro das onze Ramas exigidas de base classificam-se como Ramas Novas. Além disso, em qualquer parte da Estrutura aparece um Número Adicional no Nível de eficácia de, pelo menos, Orquídea de Amaranito (este pode formar parte da Base).
Estrela de Nefrite 	Gere uma Estrutura que tenha, pelo menos, treze Ramas no Nível de eficácia de Orquídea. A Base da Estrutura é composta de, pelo menos, duas Ramas no Nível de eficácia de Orquídea de Diamante ou superior, pelo menos cinco Ramas no Nível de eficácia de Orquídea de Ouro ou superior, pelo menos quatro Ramas no Nível de eficácia de Orquídea de Amaranito ou superior e, pelo menos, duas Ramas no Nível de eficácia de Orquídea de Pérola ou superior (de acordo com a Regra da Rama). Pelo menos, cinco das treze Ramas exigidas da base classificam-se como Ramas Novas. Além disso, em qualquer parte da Estrutura aparece um número Adicional no Nível de eficácia de, pelo menos, Orquídea de Ouro (este pode formar parte da Base).
Estrela de Ônix 	Gere uma Estrutura que tenha, pelo menos, quinze Ramas no Nível de eficácia de Orquídea. A Base da Estrutura é composta de, pelo menos, três Ramas no Nível de eficácia de Orquídea de Diamante ou superior, pelo menos, cinco Ramas no Nível de eficácia de Orquídea de Ouro ou superior, pelo menos sete Ramas no Nível de eficácia de Orquídea de Amaranito ou superior (e acordo com a Regra da Rama). Ao menos, seis das quinze Ramas requeridas da base classificam-se como Ramas Novas. Além disso, em qualquer parte da Estrutura aparece um Número Adicional no Nível de eficácia de, pelo menos, Orquídea de Diamante (este pode formar parte da Base).

O seu caminho para o sucesso



CONSELHOS

- ☐ Familiarize-se com os materiais informativos, de marketing e formação úteis no trabalho.
- ☐ Confirme os Programas de Incentivo que preparamos para si.
- ☐ Siga as promoções e ofertas especiais – irá poupar ainda mais.
- ☐ Mantenha-se atualizado! As informações importantes poderão ser consultadas na nossa página online.
- ☐ Tem dúvidas? Pergunte! Entre em contato com o nosso Call center ou envie e-mail para: info@fmgroup.pt
- ☐ Aprenda com os melhores. Siga o exemplo do trabalho e das experiências do seu Patrocinador, Indicador e Líder.
- ☐ Aprenda mais! Aproveite a grande variedade dos nossos cursos de formação



Está preparado para novos desafios? Ótimo! Planifique o seu sucesso connosco e comece a trabalhar. Leia sobre simples regras e ponhas em prática. A partir de agora, é você quem decide a sua área de desenvolvimento.



PASSO 1

Seja o seu primeiro cliente.

Como Parceiro de Negócio pode comprar produtos de alta qualidade a preços baixos e acessíveis (Preços de Parceiro de Negócio). Por usar os produtos irá fortalecer as suas capacidades e conhecimentos – como sabe, a experiência baseada na aprendizagem é a melhor. Lembre-se que as pessoas bem-sucedidas são aquelas que estão totalmente convencidas da oferta e do sistema em que trabalham. Com um conhecimento bem estabelecido você será capaz de proporcionar aos seus futuros clientes informações de confiança.



EXEMPLO

Perfumes da Coleção Clássica

Preço de catálogo: 17,70 EUR

Preço de Parceiro de Negócio: -12,70 EUR

Está a poupar: 5,00 EUR



PASSO 2

Venda aos outros e ganhe uma margem de lucro. Seja um especialista!

Conhece bem a oferta do FM GROUP, sabe que os produtos que escolheu combinam alta qualidade com preços competitivos. Chegou o momento de mostrá-los aos outros. Para começar pode ser à família e aos amigos. Recomende os produtos de forma natural às pessoas que conhece e que confiam em si: estas pessoas que você encontra diariamente podem converter-se nos seus clientes. O nosso catálogo e o Starter kit vão ajudá-lo com esta tarefa - com a ajuda destas ferramentas pode facilmente atender às necessidades e expectativas dos clientes.

Ao vender Produtos FM GROUP, a sua margem é o lucro das vendas. Quando realiza uma encomenda, você compra os produtos a preço de Parceiro de Negócio (com um desconto). A diferença entre o preço pelo qual vende e o preço de Parceiro de Negócio é o seu **LUCRO DIRETO**.



EXEMPLO

Café Aurile Excellence

Preço de catálogo:

7,90 EUR

Preço de Parceiro de Negócio:

- 5,90 EUR

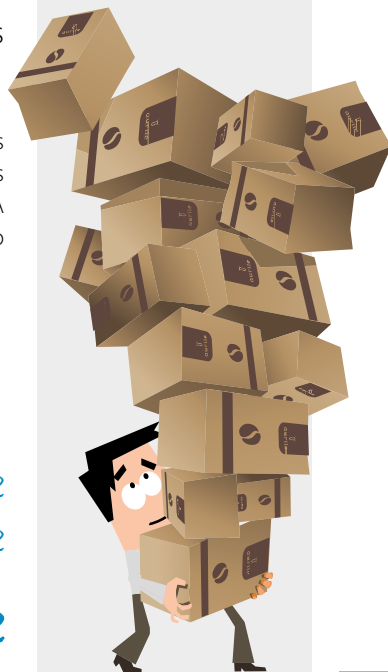
O seu Lucro Direto:

2,00 EUR

CONSELHOS



- ☐ *Pense a quem pode oferecer os produtos FM GROUP.*
- ☐ *Faça uma lista de potenciais clientes.*
- ☐ *Tenha a mente aberta. Qualquer pessoa que conhece é o seu potencial cliente.*
- ☐ *Siga ampliando o seu conhecimento sobre os produtos - você é a melhor publicidade e fonte de informação sobre a sua oferta.*
- ☐ *Seja um especialista, lembre-se que o cliente também necessita que o aconselhem.*



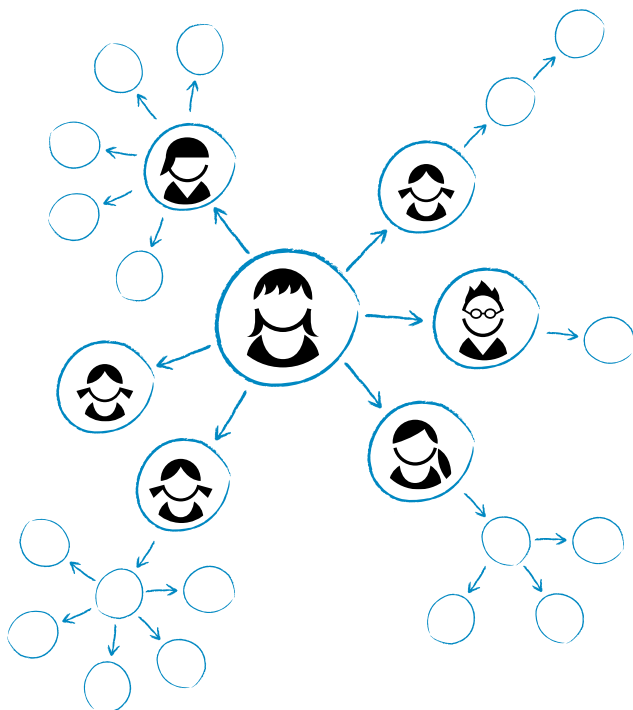


PASSO 3

Crie a sua própria Estrutura - torne-se Patrocinador!

Construir uma Estrutura não é diferente de encorajar novas pessoas a fazer o que você faz – para vender ou recomendar Produtos FM GROUP. Por construir o seu próprio Grupo de Parceiros de Negócio independentes você ganha dinheiro extra dependendo do Volume de Pontos alcançado pelo seu Grupo. Fez recentemente uma lista de potenciais clientes – alguns deles são perfeitos candidatos para tornarem-se Parceiros de Negócio. Cabe-lhe a si saber quem convida e quantas pessoas se juntam ao seu grupo. No entanto, lembre-se de algumas regras básicas. Use os conselhos nas margens.

- ☐ Quando está a construir o seu Grupo lembre-se dos outros, já que está a criar um negócio que depende estritamente da cooperação
- ☐ Introduza os seus Parceiros de Negócio às oportunidades que recebeu.
- ☐ Lembre-se que nem toda a gente tem de ser um ótimo vendedor. Algumas pessoas têm capacidades de gestão que as tornam ótimas Patrocinadoras ou Indicadores.
- ☐ Esteja sempre em contato com os seus Parceiros de Negócio.
- ☐ Organize formações, partilhe o seu conhecimento sobre os produtos e ofertas especiais.
- ☐ Apresente as técnicas de venda e contato que utiliza.
- ☐ Introduza o Plano de Marketing ao seu Parceiro de Negócio.
- ☐ Mostre quais as oportunidades de progresso que existem nos Programas de Incentivo ajustados a certos Níveis de Eficácia.
- ☐ Familiarize-se de forma confiável e abrangente com a oferta que lhe permitirá aproveitar ao máximo as possibilidades oferecidas pelo FM.



EXEMPLO DE COMO CONSTRUIR CORRETAMENTE UMA ESTRUTURA

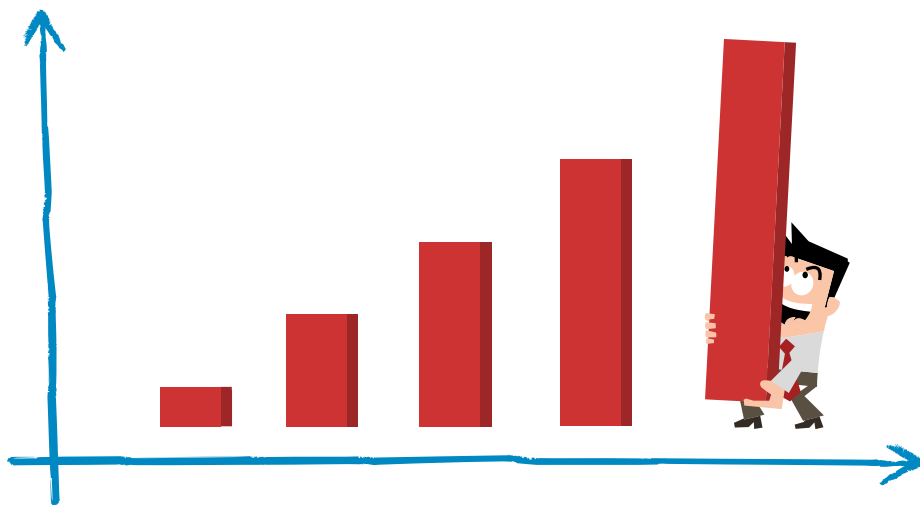
I Plano de Marketing – regras

A sua Remuneração ou o Desconto Comercial do I Plano de Marketing baseia-se no Volume de Pontos que gerou e da diferença entre o Nível de Eficácia e o Nível das pessoas que patrocinou na primeira Linha.

Para poder receber a Remuneração ou o Desconto Comercial necessita ter, pelo menos, **50 Pontos Pessoais** no mês determinado. Se tiver mais do que um número de Parceiro de Negócio necessita atingir, pelo menos, **50 Pontos Pessoais** em cada um dos Números, dos quais pretende receber as Remuneração ou o Desconto Comercial.

Por atingir sucessivamente os Níveis de Eficácia, não só poupa quando compra Produtos a Preço de Parceiro de Negócio, ganha lucro quando vende, mas também recebe uma Remuneração ou um Desconto Comercial que depende do Volume de Pontos de toda a Estrutura.

Para entender melhor como calcular a sua Remuneração ou o Desconto Comercial, veja os exemplos de Estruturas que atingem sucessivamente os Níveis de Eficácia (p. 20 -23).



Construir uma Estrutura no Nível de eficácia de 3%



A SUA MISSÃO:

- ☐ Volte à lista que criou, dos potenciais clientes.
- ☐ Apresente a empresa e os produtos às pessoas que quer que colaborem consigo.
- ☐ Construa a base da Estrutura patrocinando 5 pessoas.
- ☐ Mantenha-se em contato com as pessoas que convidou para colaborar.



CONSELHO

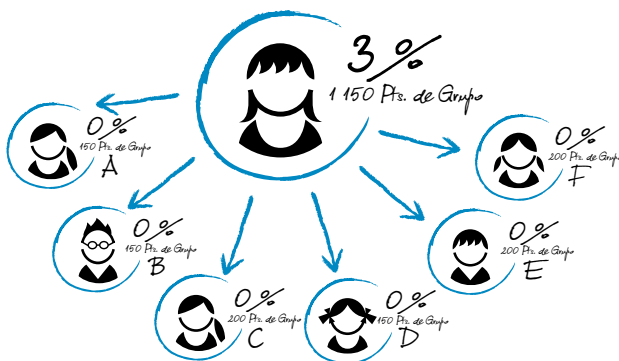
Nota que se comprar produtos com o valor de outros 50 Pontos, seu Nível de eficácia será 6% e ganhará uma Remuneração ou um Desconto Comercial de 18 EUR.

As Estruturas são construídas para que todos tenham a oportunidade de desenvolver um negócio estável e vantajoso. Quando convida novas pessoas para a Estrutura, o seu sucesso depende não só de si mas também dessas pessoas.



EXEMPLO 1

Você e a sua Estrutura fizeram 1150 de volume de Pontos. Na primeira linha (diretamente por baixo de si) estão 5 pessoas. Elas já realizaram a sua compra e ganharam Pontos, contudo, até agora estão qualificados somente para o Nível de eficácia de 0%.



RESULTADO:

Os Seus Pontos Pessoais:	100 pts.
Os Seus Pontos de Grupo:	1 150 pts.
O seu Nível de Eficácia:	3%



MÉTODO DE CÁLCULO:

*1 ponto = 0,25 EUR

A sua Remuneração ou o Desconto Comercial que resulta do número de Pontos atribuídos pela sua compra de produtos FM GROUP e do seu grupo:

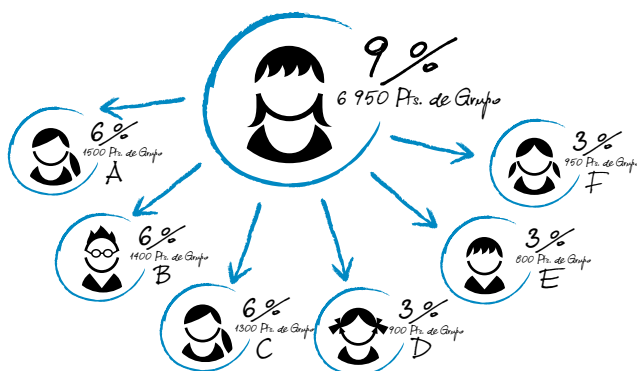
$$1\,150 \text{ pts.} \times 3\% = 8,63 \text{ EUR}$$

Construir uma Estrutura no Nível de eficácia de 9%



EXEMPLO 2

O volume da sua Estrutura equivale a 6 950 Pontos.



RESULTADOS:

Cinco Ramas ativas na Estrutura:

$$1\,500\text{ pts.} + 1\,400\text{ pts.} + 1\,300\text{ pts.} + 900\text{ pts.} + 800\text{ pts.} + 950\text{ pts.} = 6\,950\text{ pts.}$$

$$\text{Os seus Pontos Pessoais: } 100\text{ pts.}$$

$$\text{Total - Pontos de Grupo: } 6\,950\text{ pts. Nível de Eficácia: } 9\%$$



MÉTODO DE CÁLCULO:

*1 ponto = 0,25 EUR

A sua Remuneração ou o Desconto Comercial, que resultam do número de Pontos atribuídos a si e ao seu Grupo pelas compras de Produtos FM GROUP:

$$\text{Os seus Pontos Pessoais: } 100\text{ pts.} \times 9\% = 2,25\text{ EUR}$$

$$\text{Parceiro de Negócio A: } 1\,500\text{ pts.} \times (9\% - 6\%) = 10,88\text{ EUR}$$

$$\text{Parceiro de Negócio B: } 1\,400\text{ pts.} \times (9\% - 6\%) = 10,50\text{ EUR}$$

$$\text{Parceiro de Negócio C: } 1\,300\text{ pts.} \times (9\% - 6\%) = 9,75\text{ EUR}$$

$$\text{Parceiro de Negócio D: } 900\text{ pts.} \times (9\% - 3\%) = 13,50\text{ EUR}$$

$$\text{Parceiro de Negócio E: } 800\text{ pts.} \times (9\% - 3\%) = 12,00\text{ EUR}$$

$$\text{Parceiro de Negócio F: } 950\text{ pts.} \times (9\% - 3\%) = 14,25\text{ EUR}$$

$$\text{Total: } = 73,13\text{ EUR}$$

CONSELHO



As pessoas que convida para colaborar vão agir da mesma maneira que você. É um processo natural chamado duplicação. Então seja um bom exemplo a seguir para os seus Parceiros de Negócio: seja ativo e comporte-se com ética. Quando compra e recomenda produtos, você torna-se naturalmente um modelo a seguir. Lembre-se que também pode transmitir maus hábitos – se disser que compra somente 3 frascos de perfume por mês, não espere que as pessoas da sua Estrutura realizem grandes encomendas cada mês...



Informe-se mais
digitalize o código QR

Construir uma Estrutura no Nível de eficácia de 15%



A SUA MISSÃO:

- ☐ Aplicar o princípio da duplicação, transferir a responsabilidade de cuidar dos novos Parceiros de Negócio para os líderes do grupo.
- ☐ Pense com quem trabalha melhor, tente encontrar o máximo de pessoas conscientes e trabalhadoras, veja aqueles que definem as suas metas.
- ☐ Lembre-se também dos clientes, que em certa altura podem-se tornar novos Parceiros de Negócio.
- ☐ Organize regularmente reuniões com o seu Grupo.



CONSELHO

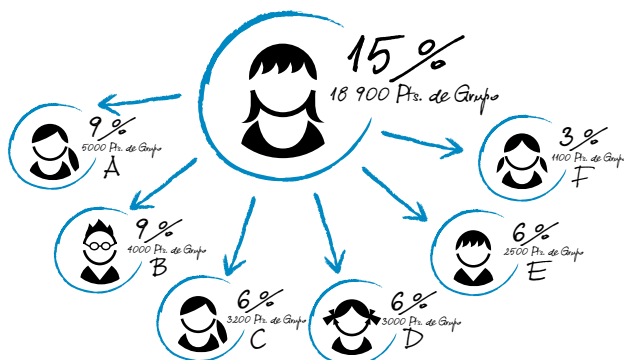
BÓNUS EXTRA PARA 15%: UM NÚMERO ADICIONAL

Ao alcançar pela primeira vez o Nível de Eficácia de 15%, você ganha o direito a um Número Adicional! Este Número pode ser patrocinado em qualquer lugar da sua Estrutura. Pode construir uma nova rama na base deste número (por patrocinar na primeira linha) ou usá-lo para fortalecer uma rama já existente. Em ambos casos o Número Adicional é uma oportunidade para uma Remuneração ou um Desconto Comercial Adicional!



EXEMPLO 3

O Volume de Pontos da sua Estrutura equivale a 18 900.



RESULTADOS:

Cinco Ramas ativas na Estrutura:

5 000 pts. + 4 000 pts. + 3 200 pts. + 3 000 pts. + 2 500 pts. + 1 100 pts.
Os Seus Pontos Pessoais 100 pts.

Total PONTOS DE GRUPO: 18 900 pts. Nível de Eficácia: 15%



MÉTODO DE CÁLCULO:

*1 ponto = 0,25 EUR

A sua Remuneração ou o Desconto Comercial que resultam do número de Pontos atribuídos a si e ao seu Grupo pelas compras de Produtos FM GROUP:

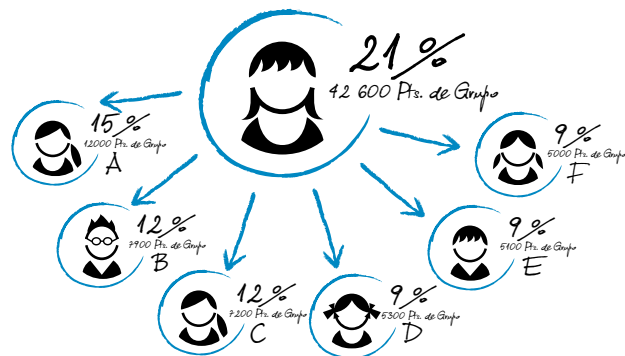
Compra mínima:	100 pts. x 15%	= 3,75 EUR
Parceiro de Negócio A:	5 000 pts. x (15% - 9%)	= 75,00 EUR
Parceiro de Negócio B:	4 000 pts. x (15% - 9%)	= 60,00 EUR
Parceiro de Negócio C:	3 200 pts. x (15% - 6%)	= 72,00 EUR
Parceiro de Negócio D:	3 000 pts. x (15% - 6%)	= 67,50 EUR
Parceiro de Negócio E:	2 500 pts. x (15% - 6%)	= 56,25 EUR
Parceiro de Negócio F:	1 100 pts. x (15% - 3%)	= 33,00 EUR
Total:		= 367,50 EUR

Construir uma Estrutura no Nível de eficácia de 21%



EXEMPLO 4

O Volume de Pontos da sua Estrutura equivale a 42 600.



RESULTADOS:

Cinco Ramas ativas na Estrutura:

12 000 pts + 7 900 pts + 7 200 pts + 5 300 pts + 5 100 pts + 5 000 pts

Os Seus Pontos Pessoais: 100 pts.

Total PONTOS DE GRUPO: 42 600 pts. Nível de Eficácia: 21%



MÉTODO DE CÁLCULO:

*1 ponto = 0,25 EUR

A sua Remuneração ou o Desconto Comercial que resultam do número de Pontos atribuídos a si e ao seu Grupo pelas compras de Produtos FM GROUP:

Compra mínima:	100 pts. x 21%	= 5,25 EUR
Parceiro de Negócio A:	12 000 pts x (21% - 15%)	= 180,00 EUR
Parceiro de Negócio B:	7 900 pts x (21% - 12%)	= 177,75 EUR
Parceiro de Negócio C:	7 200 pts x (21% - 12%)	= 162,00 EUR
Parceiro de Negócio D:	5 300 pts x (21% - 9%)	= 159,00 EUR
Parceiro de Negócio E:	5 100 pts x (21% - 9%)	= 153,00 EUR
Parceiro de Negócio F:	5 000 pts x (21% - 9%)	= 150,00 EUR
Total:		= 987,00 EUR

CONSELHO



Você é Patrocinador de um Grupo que funciona bem! Parabéns! O próximo passo da condução do negócio FM GROUP – o Clube Orquídea.

Lembre-se de tudo que aprendeu até agora. É extremamente importante partilhar boas práticas com Parceiros de Negócio do seu grupo. Guíe-os para que o sucesso também seja seu. MLM é um negócio baseado nas bases que cada um constrói por si mesmo!

Veja que a Remuneração ou o Desconto Comercial é calculado da mesma forma para cada Parceiro de Negócio, para que as pessoas da sua Estrutura também possam receber a Remuneração ou o Desconto Comercial.

BONÚS EXTRA PARA 21%: UM NÚMERO ADICIONAL

Quando atinge o Nível de Eficácia de 21 % e o título de Magnólia de Ouro pela primeira vez, você ganha o direito a um Número Adicional!



Analise a sua Estrutura usando o simulador!

II Plano de marketing – regras

Os Parceiros de Negócio que atingem o Nível de Eficácia no Clube Orquídea participam no Volume Global de Pontos. Você também pode!

FM GROUP World partilha 8,5% do Volume Global de Pontos com todas as Orquídeas.

Esta distinção do título de Orquídea baseia-se não só em lucros mas também lhe dá outros privilégios, tais como, a participação em eventos atrativos.



Nível de Eficácia	Percentagem do Volume Global de Pontos para ser partilhado com todas as Orquídeas num certo Nível de Eficácia num certo mês.	Bónus Único
Orquídea de Pérola	4% do Volume Global de Pontos	O direito a um Número Adicional (Este número pode ser patrocinado em qualquer lugar da sua Estrutura)
Orquídea de Amaranço	1,5% do Volume Global de Pontos	O direito a um Número Adicional (Este número pode ser patrocinado em qualquer lugar da sua Estrutura)
Orquídea de Ouro	1,5% do Volume Global de Pontos	O direito a dois Números Adicionais (Estes números podem ser patrocinados em qualquer lugar da sua Estrutura)
Orquídea de Diamante	1,5% do Volume Global de Pontos	O direito a três Números Adicionais (Estes números podem ser patrocinados em qualquer lugar da sua Estrutura)



POLÍTICA DE TRANSPARÊNCIA

O Volume Global de Pontos é publicado cada mês na nossa página online www.pt.fmworld.com. Encontrará no apartado "Minha conta", "Informes".

São somadas as Remunerações de ambos os Planos de Marketing (I e II). Por exemplo: Orquídea de Amaranço tem direito a Remunerações do Plano de Marketing II do Nível de Orquídea de Pérola e Orquídea de Amaranço e recebe Remunerações do Plano de Marketing I.

A Remuneração por certo Nível de eficácia é garantida cada mês, desde que, um Parceiro de Negócio seja qualificado para este Nível de eficácia. Outra condição para receber a Remuneração desse respetivo mês é realizar uma compra mínima de **50 Pontos pessoais**.

Para calcular a Remuneração do II Plano de Marketing, deverá primeiro calcular os Pontos acumulados de cada Parceiro de Negócio nos Níveis de eficácia do II Plano de Marketing.

Nível de Eficácia	Regras para calcular o valor de Pontos acumulados para Orquídeas
 Orquídea de Pérola	● 30 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual existe, pelo menos, uma Orquídea de Pérola ● Pontos livres ● número total de Pontos do Grupo Pessoal diretamente patrocinados que atingiram o Nível de Eficácia de Magnólia de Ouro (que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto)
 Orquídea de Amaranth	● 60 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual existe, pelo menos, uma Orquídea de Pérola que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto (a não ser que a Regra das Ramas indique outra coisa) ● 90 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, foram atingidos os Níveis de Orquídea de Amaranth, Ouro, Diamante ou qualquer Estrela ● 60 000 Pontos atribuídos por cada 5 Ramas diretamente patrocinadas no Nível de pelo menos 21% ou 90 000 Pontos atribuídos

	por cada 7 Ramas patrocinadas diretamente no Nível de eficácia de 21% ou mais alto ● número total de Pontos pessoais dos Parceiros na Estrutura: 1) Orquídea de Pérola, que não são, simultaneamente, um Nível alto de Orquídea ou Estrela. Se na Estrutura existem mais Orquídeas que cumpram os requisitos contam-se os Pontos de Grupo Pessoal desta Orquídea que está mais perto do Parceiro de Negócio, pelo qual é calculada a Remuneração. ● número total de Pontos do Grupo Pessoal de todos os Parceiros de Negócio patrocinados diretamente e que atingiram o Nível de eficácia de Magnólia de Ouro (que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto)
 Orquídea de Ouro	● 60 000 Pontos atribuídos para cada Rama, na qual, o nível máximo de Orquídea de Pérola foi atingido (a não ser que a Regra da Rama indique o contrário) ● 90 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, o nível máximo de Orquídea de Amaranço foi atingido (a não ser que a Regra da Rama indique o contrário) ● 120 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, os seguintes Níveis de eficácia foram atingidos: Orquídea de Ouro, Orquídea de Diamante ou qualquer Nível de Estrela ● 60 000 Pontos atribuídos por cada 5 Ramas diretamente patrocinadas no Nível de eficácia de pelo menos 21% ou 120 000 Pontos atribuídos por cada 7 Ramas diretamente patrocinadas no Nível de eficácia de 21% ou mais alto

	● número total de Pontos do Grupo Pessoal de todos na Estrutura: 1) Orquídea de Pérola, 2) Orquídea de Amaranço, que não são, simultaneamente, um Nível alto de Orquídea ou Estrela. Se na Rama existem mais Orquídeas que cumprem com este requisito, então para o cálculo são incluídos os Pontos do Grupo Pessoal que se encontra mais perto do Parceiro de Negócio para o qual se calcula a Remuneração ● número total de Pontos do Grupo Pessoal de todos os Parceiros de Negócio patrocinados diretamente e que atingiram o Nível de eficácia de Magnólia de Ouro (que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto)
 Orquídea de Diamante	● 60 000 Pontos atribuídos para cada Rama, na qual, o nível máximo de Orquídea de Pérola foi atingido (a não ser que a Regra da Rama indique o contrário) ● 90 000 Pontos atribuídos para cada Rama, na qual, o Nível de Orquídea de Amaranço foi atingido (a não ser que a Regra das Ramas indique o contrário) ● 120 000 Pontos atribuídos para cada Rama, na qual, o Nível de Orquídea de Ouro foi atingido (a não ser que a Regra da Rama indique o contrário) ● 150 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, o Nível de Orquídea de Diamante ou Estrela foi atingido ● 60 000 Pontos atribuídos por cada 5 Ramas diretamente patrocinadas no Nível de eficácia de pelo menos 21% ou

120 000 Pontos atribuídos por cada uma das 7 Ramas diretamente patrocinadas no Nível de eficácia de 21% ou mais alto

- número total de Pontos do Grupo Pessoal dos Parceiros de toda a Estrutura:

- 1) Orquídea de Pérola,
- 2) Orquídea de Amaranço,
- 3) Orquídea de Ouro,

que não são, simultaneamente, um Nível alto de Orquídea ou Estrela. Se na Rama existem mais Orquídeas que cumprem com este requisito, então para o cálculo são incluídos os Pontos do Grupo Pessoal que se encontra mais perto do Parceiro de Negócio para o qual se calcula a Remuneração

- número total de Pontos do Grupo Pessoal de todos os Parceiros de negócio patrocinados diretamente e que atingiram o Nível de eficácia de Magnólia de Ouro (que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto)



Volume Global de Pontos

Notas

O Volume Global de Pontos multiplicado por uma percentagem, que especifica o lucro partilhado de todas as Orquídeas em certo Nível de eficácia. Desta forma, obtém-se o montante atribuído a todas as Orquídeas, que no mês em que é qualificado para certo Nível de eficácia.

$$\text{Volume de Pontos Mundial} \times X\% = \text{O valor da Remuneração a ser pago a todas as Parceiras de negócio em qualquer nível do II Plano de Marketing}$$

Seguidamente, determine a percentagem de Orquídea destinada para este Nível de eficácia. Para isso, divida os Pontos acumulados de Orquídea pelo total de Pontos acumulados de todas as Orquídeas, que foram qualificadas para Nível de eficácia determinado. O resultado deverá ser multiplicado por 100.

$$\frac{\text{Os seus Pontos acumulados}}{\text{O total de Pontos acumulados por todas as Orquídeas no Nível de eficácia determinado}} = Y\%$$

* então a sua percentagem: $Y \times 100$

A percentagem atribuída à Orquídea deverá ser multiplicada pelo montante que é atribuído a todas as Orquídeas num certo Nível de eficácia.

$$\text{O valor total para o pagamento de Remuneração atribuído a todas as Parceiras de Negócio num certo Nível de Eficácia do II Plano de Marketing} \times Y\% = \text{a sua Remuneração}$$

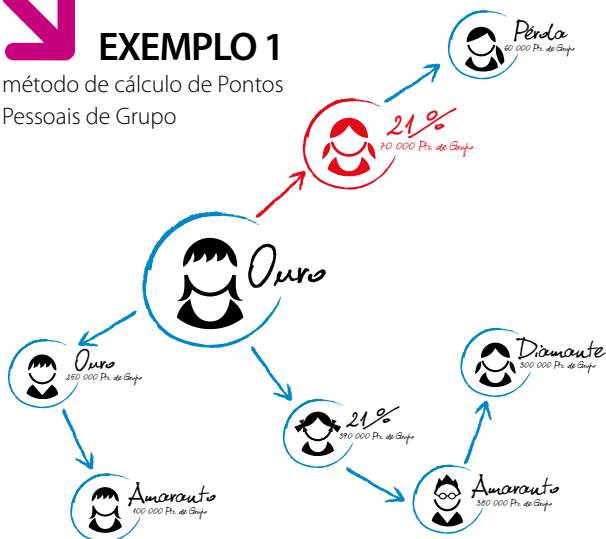
Compreender as regras das Ramas e o método de cálculo dos Pontos do Grupo Pessoal. Isto irá ajudá-lo a calcular a sua Remuneração de forma correta.

Pontos de Grupo Pessoal e a Regra das Ramas



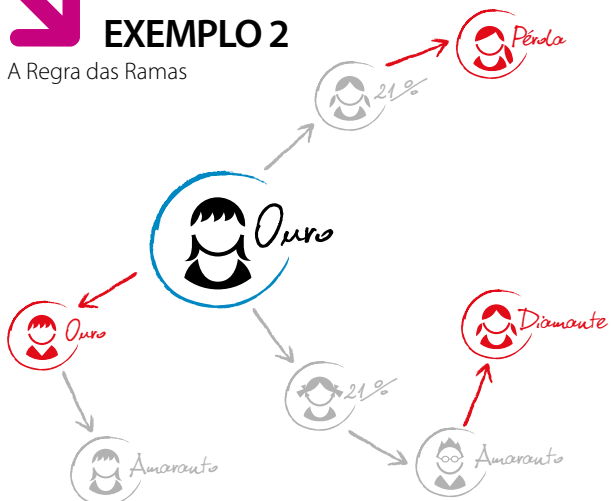
EXEMPLO 1

método de cálculo de Pontos
Pessoais de Grupo



EXEMPLO 2

A Regra das Ramas



CONSELHOS



PONTOS DO GRUPO PESSOAL

Análise a Estrutura de Orquídea de Ouro. Veja um Parceiro de Negócio no Nível de eficácia de 21% que reuniu 70 000 Pontos. Se quer calcular os Pontos do Grupo Pessoal subtraia os Pontos reunidos pela Orquídea mais perto, situado diretamente abaixo (uma Pérola que reuniu 60 000 Pontos).

A REGRA DAS RAMAS

Análise a Estrutura da Orquídea de Ouro. Note que o Nível de eficácia atingido pelo Parceiro de Negócios em Ramas individuais foram marcadas a vermelho. O Nível de eficácia deles foi decidido sobre um número de Pontos reunido pela sua Estrutura.

Orquídea de Pérola

– calcular Remuneração



CONCELHO

VOCÊ SABIA... ?

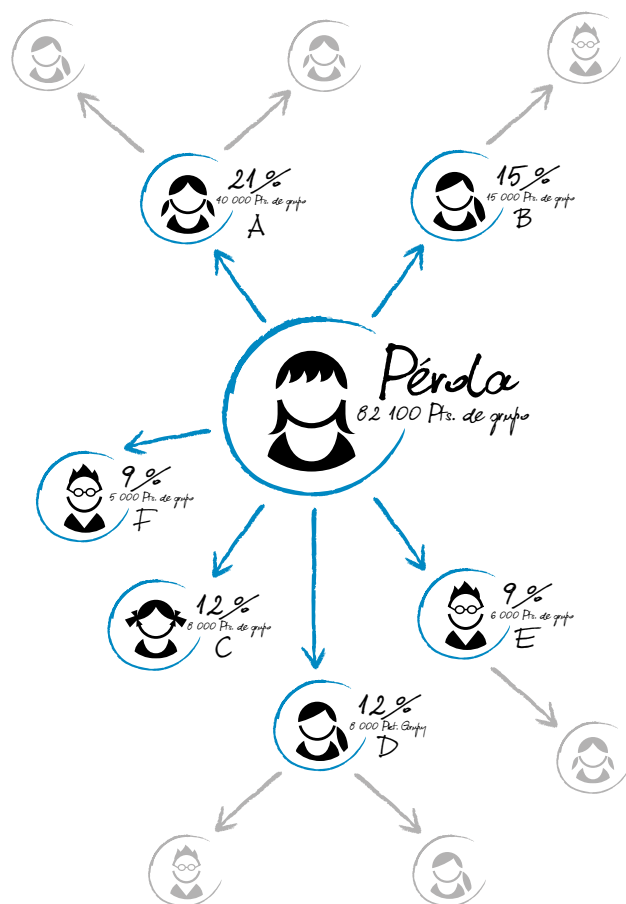
De acordo com os dados reunidos pelo FM GROUP World em 2013 uma pessoa que gere uma Estrutura no Nível de Orquídea de Pérola, dependendo do mês, (o Valor Global do Pontos) ganhou mais de 1250 EUR em Remuneração

Notas



EXEMPLO 3

O exemplo de como calcular a Remuneração na base de uma Estrutura hipotética no Nível de Orquídea de Pérola:



Pontos acumulados: 82 100 Pontos

CÁLCULOS:

- Se não tem nenhuma Orquídea nas Ramas não irá receber Pontos estipulados para o cálculo.
- Pontos livres: 42 100 pts.
- Pontos do Grupo Pessoal dos Parceiros de Negócio patrocinados diretamente que atingiu o Nível de eficácia de Magnoíla de Ouro (40 000 pts – Parceiro de Negócio A)

Pontos acumulados: 82 100 pts

COMO DETERMINAR A PERCENTAGEM DE ORQUÍDEA DE PÉROLA:

Os seus pontos acumulados _____ = $Y\%$

O total de Pontos acumulados para todas as Orquídeas

* então a sua percentagem é de: $Y \times 100$

COMO CALCULAR A REMUNERAÇÃO DE ORQUÍDEA DE PÉROLA:

*1 ponto = 0,25 EUR

Volume Global de Pontos $\times 4\%$ $\times$ *A sua participação percentual* = *Remuneração para a Orquídea de Pérola*

Além disso, recebe uma Remuneração relativamente ao I Plano de Marketing: Você já sabe como se faz o cálculo, então mãos-à-obra!

Compra pessoal: 100 pts. $\times 21\%$ =

Parceiro de Negócio B: 15 000 pts. $\times (21\% - 15\%)$ =

Parceiro de Negócio C: 8 000 pts. $\times (21\% - 12\%)$ =

Parceiro de Negócio D: 8 000 pts. $\times (21\% - 12\%)$ =

Parceiro de Negócio E: 6 000 pts. $\times (21\% - 9\%)$ =

Parceiro de Negócio F: 5 000 pts. $\times (21\% - 9\%)$ =

Total:

Note que o I Plano de Marketing tem a maior influência na Estrutura de uma Orquídea de Pérola!

Notas

USE O SIMULADOR.

Calcule a Remuneração do II Plano de Marketing. Veja quanto pode ganhar quando atinge a Orquídea de Pérola.



Orquídea de Diamante

– cálculo de Remuneração



CONSELHO

VOCÊ SABIA... ?

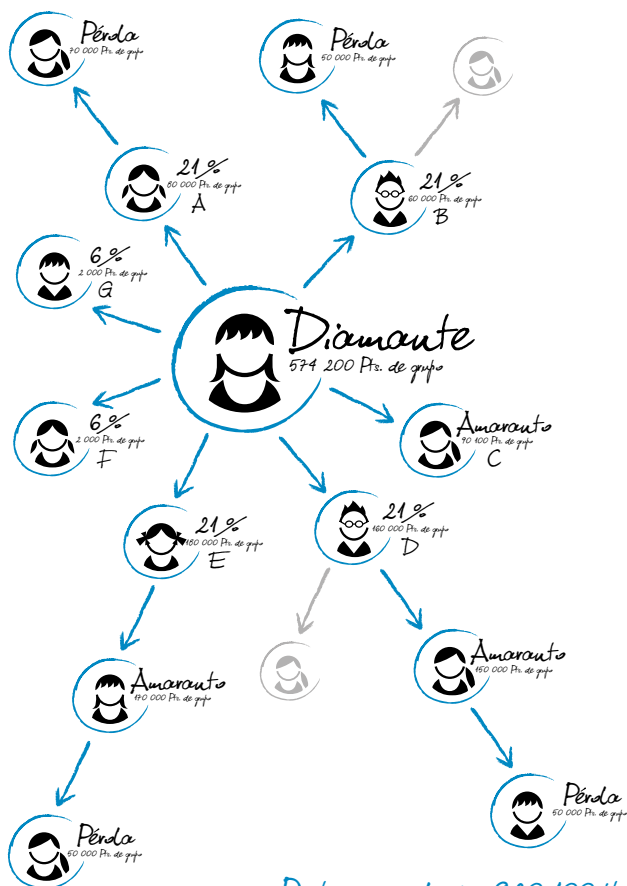
De acordo com os dados reunidos pelo FM GROUP World em 2013 uma pessoa que gere uma Estrutura no Nível de Orquídea de Diamante, dependendo do mês (o valor do Volume Global de Pontos) ganhou mais de 10 000 EUR em Remuneração e conduziu um Mercedes-Benz classe S!

Notas



EXEMPLO 4

Para aprender e consolidar todas as regras necessárias para o cálculo da Remuneração no II Plano de Marketing, estude o exemplo de como calcular a Remuneração com base numa Estrutura hipotética no Nível de Orquídea de Diamante:



Pontos acumulados: 9 20 100 pts



CÁLCULOS:

- Você recebe 60 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, o Nível de Orquídea de Pérola foi atingido; tem somente duas Ramas, então recebe 120 000 Pontos atribuídos ($2 \times 60\,000$) para o cálculo (conforme Regra das Ramas).
- Você recebe 90 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, o Nível de Orquídea de Amaranato foi atingido; vamos supor que você tem 3 Ramas, você recebe 270 000 Pontos atribuídos ($3 \times 90\,000$) para o cálculo (conforme Regra das Ramas).
- Não tem nenhuma Orquídea de Ouro ou Diamante, então não recebe Pontos atribuídos para o cálculo (conforme Regra das Ramas).
- Recebe 60 000 Pontos atribuídos para cada Parceiro que patrocine, pelo menos 5 Ramas no Nível de eficácia de 21%.
- O total de Pontos do Grupo Pessoal de todas as:
 - Orquídeas de Pérola – 120 000 pts;
 - Orquídeas de Amaranato – 310 100 pts;
 - Orquídeas de Ouro – 0 pts (ainda não tem nenhum no seu grupo).
- Os Pontos do Grupo Pessoal dos Parceiros de Negócio patrocinados e que alcançaram o Nível de Magnólia de Ouro é igual a 40 000 pts ($180\,000\text{ pts} - 170\,000\text{ pts} + 160\,000\text{ pts} - 150\,000\text{ pts} + 80\,000\text{ pts} - 70\,000\text{ pts} + 60\,000\text{ pts} - 50\,000\text{ pts}$)

Pontos acumulados = 920 100 pts



COMO DETERMINAR A PERCENTAGEM DA ORQUÍDEA DE DIAMANTE:

Os seus Pontos acumulados _____ = $Y\%$

O número total de Pontos acumulados por todas as Orquídeas de Diamante

** então a sua percentagem é: $Y \times 100$*



COMO CALCULAR A REMUNERAÇÃO DE ORQUÍDEA DE DIAMANTE:

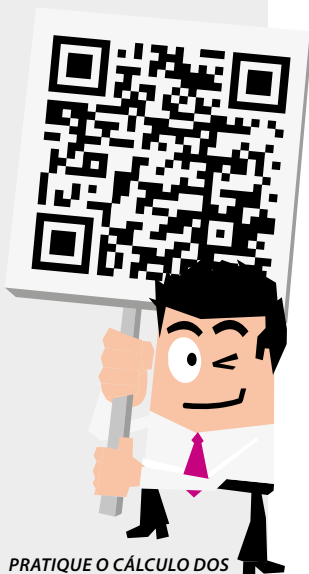
*1 ponto = 0,25 EUR

Volume Global de Pontos $\times 1,5\%$ $\times$ *a sua percentagem* = *Remuneração de Orquídea de Diamante*



CONSELHO

LEMBRE-SE QUE ADICIONALMENTE RECEBE REMUNERAÇÕES RELATIVAS AOS NÍVEIS DE ORQUÍDEA DE PÉROLA, AMARANTO E OURO, ASSIM COMO, DO I PLANO DE MARKETING.



PRATIQUE O CÁLCULO DOS PONTOS ACUMULADOS!

O Prestigioso Clube das Estrelas

O prestigioso Clube das Estrelas foi criado para os Líderes que atingem os Níveis mais altos de eficácia.

10 anos de existência do FM GROUP, foi um tempo de desenvolvimento intensivo, de criação da imagem pública da empresa, trabalho contínuo de aperfeiçoamento do portfólio de produtos e uma alta posição da marca. Operações eficazes, especialmente num ambiente competitivo, requerem um trabalho baseado em objetivos e metas ambiciosas. Uma das prioridades do FM GROUP é construir a confiança dos clientes, em termos de parcerias, já que a confiança é a distinção mais valiosa que uma empresa pode receber.

Sempre realçamos que o bem mais precioso da nossa empresa são as pessoas que a criaram – os Parceiros de Negócio que se destacam como Líderes de vendas ou Patrocinadores. São eles que têm a influência real da estratégia de desenvolvimento que damos.

Graças à iniciativa e à necessidade de objetivos mais altos por parte dos Líderes FM GROUP, criamos o III Plano de Marketing e com ele o novo Clube das Estrelas de Elite, no qual, poderá atingir os Níveis de eficácia de Jaspe, Ametista, Malaquite, Nefrite e o mais prestigioso – Estrela de Ônix.



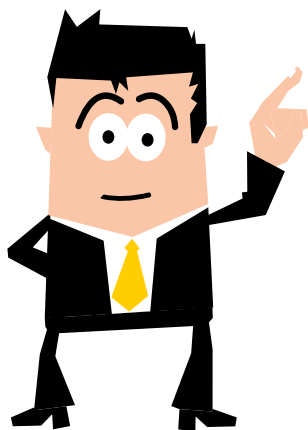
Artur Trawiński

III Plano de Marketing – regras

O III Plano de Marketing é uma continuação do II Plano de Marketing e dá-lhe a oportunidade de construir Estruturas sólidas o que contribui para benefícios tangíveis.

FM GROUP World reparte 3,5% do Volume Global de Pontos com todas as Estrelas.

Níveis de Eficácia	Percentagem do Volume de Pontos a ser dividida por todas as Estrelas num certo Nível de eficácia num mês determinado..
Estrela de Jaspe	1% do Volume Global de Pontos
Estrela de Ametista	1% do Volume Global de Pontos
Estrela de Malaquite	0,5% do Volume Global de Pontos
Estrela de Nefrite	0,5% do Volume Global de Pontos
Estrela de Ónix	0,5% do Volume Global de Pontos



Se somam as Remunerações do Plano de Marketing I, II e III. Por exemplo: a uma Estrela de Ametista é-lhe atribuída a Remuneração do I Plano de Marketing, II Plano de Marketing e III Plano de Marketing relativamente ao Níveis de eficácia de Estrelas de Jaspe e Ametista.

A Remuneração é calculada cada Mês pelo Nível de eficácia, desde que pelo menos, um Parceiro de Negócio se qualifique para este Nível. O requisito para receber esta Remuneração é a obtenção de pelo menos, **100 Pontos pessoais** nesse respetivo mês.

Para calcular a Remuneração do III Plano de Marketing deve calcular primeiro os Pontos acumulados do Parceiro de Negócio pelos diferentes Níveis de eficácia atingidos.

Níveis de Eficácia	As Regras para calcular o valor de Pontos acumulados para Estrelas
 Estrela de Jaspe	● 60 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual existe um Nível de Orquídea de Pérola que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto (a não ser que a Regra da Rama indique o contrário) ● 90 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual existe um Nível de Orquídea de Amaranço que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto (a não ser que a Regra das Ramas indique o contrário) ● 120 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual existe um Nível de Orquídea de Ouro que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto (a não ser que a Regra da Rama indique o contrário) ● 150 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual existe um Nível de Orquídea de Diamante ou qualquer Estrela ● 60 000 Pontos atribuídos pelas 9 Ramas patrocinadas diretamente e que têm o Nível de eficácia de 21% ou superior, ou 90 000 Pontos atribuídos pelas 11 Ramas patrocinadas diretamente e que têm o Nível de eficácia de 21% ou superior, ou 120 000 Pontos atribuídos pelas 13 Ramas patrocinadas diretamente e que têm o Nível de eficácia de 21% ou superior, ou 150 000 Pontos atribuídos pelas 15 Ramas o mais patrocinadas diretamente e que têm o Nível de eficácia de 21% ou superior ● número total de Pontos do Grupo Pessoal de todas as Orquídeas da Estrutura: 1) Orquídeas de Pérola,

	2) Orquídeas de Amaranato, 3) Orquídeas de Ouro, 4) Orquídeas de Diamante, que não sejam ao mesmo tempo uma Estrela mais alta. Se na Rama existem mais Orquídeas que cumprem com este requisito, então para o cálculo são incluídos os Pontos do Grupo Pessoal que se encontra mais perto do Parceiro de Negócio para o qual se calcula a Remuneração ● número total de Pontos do Grupo Pessoal de todos os Parceiros de Negócio patrocinados diretamente e que atingiram o Nível de eficácia de Magnólia de Ouro (que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto) ● os Pontos livres são incluídos nos cálculos
 Estrela de Ametista	● 60 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, o Nível de Orquídea de Pérola foi atingido e que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto (a não ser que a Regra da Rama indique o contrário) ● 90 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, o Nível de Orquídea de Amaranato foi atingido e que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto (a não ser que a Regra da Rama indique o contrário) ● 120 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, o Nível de Orquídea de Ouro foi atingido (a não ser que a Rama principal indique o contrário) ● 150 000 Pontos atribuídos por cada Rama na qual, pelo menos, o Nível de Orquídea de Diamante ou qualquer Estrela foi atingido ● 60 000 Pontos atribuídos pelas 9 Ramas patrocinadas diretamente e que têm o Nível de eficácia de 21% ou superior ou 90 000 Pontos atribuídos pelas 11 Ramas patrocinadas diretamente e que têm o Nível de eficácia de 21% ou superior, ou 120 000 Pontos atribuídos pelas 13 Ramas patrocinadas diretamente e que têm o Nível de

	eficácia de 21% ou superior, ou 150 000 Pontos atribuídos pelas 15 Ramas o mais patrocinadas diretamente e que têm o Nível de eficácia de 21% ou superior ● número total de Pontos do Grupo Pessoal de toda a Estrutura: 1) Orquídeas de Pérola, 2) Orquídeas de Amaranato, 3) Orquídeas de Ouro, 4) Orquídeas de Diamante 5) Estrelas de Jaspe que não sejam ao mesmo tempo uma Estrela mais alta. Se na Rama existem mais Orquídeas ou Estrelas que cumprem com este requisito, então para o cálculo são incluídos os Pontos do Grupo Pessoal que se encontra mais perto do Parceiro de Negócio para o qual se calcula a Remuneração ● número total de Pontos do Grupo Pessoal de todos os Parceiros de Negócio patrocinados diretamente e que atingiram, pelo menos, o Nível de eficácia de Magnólia de Ouro (que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto) ● os Pontos livres são incluídos nos cálculos
 Estrela de Malaquite	● 60 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, o Nível de Orquídea de Pérola foi atingido e que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto (a não ser que a Regra das Ramas indique o contrário) ● 90 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, o Nível de Orquídea de Amaranato foi atingido e que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto (a não ser que a Regra da Rama indique o contrário) ● 120 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, o Nível de

Orquídea de Ouro foi atingido e que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto (a não ser que a Regra da Rama indique o contrário)

- **150 000** Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, o Nível de Orquídea de Diamante foi atingido (a não ser que a Regra das Ramas indique o contrário)
- **60 000** Pontos atribuídos pelas 9 Ramas patrocinadas diretamente e que têm o Nível de eficácia de 21% ou superior, ou **90 000** Pontos atribuídos pelas 11 Ramas patrocinadas diretamente e que têm o Nível de eficácia de 21% ou superior, ou **120 000** Pontos atribuídos pelas 13 Ramas patrocinadas diretamente e que têm o Nível de eficácia de 21% ou superior, ou **150 000** Pontos atribuídos pelas 15 Ramas o mais patrocinadas diretamente e que têm o Nível de eficácia de 21% ou superior

- número total de Pontos do Grupo Pessoal de toda a Estrutura:

- 1) Orquídeas de Pérola,
- 2) Orquídeas de Amaranço,
- 3) Orquídeas de Ouro,
- 4) Orquídeas de Diamante
- 5) Estrelas de Jaspe
- 6) Estrelas de Ametista,

que não sejam ao mesmo tempo uma Estrela mais alta. Se na Rama existem mais Orquídeas ou Estrelas que cumprem com este requisito, então para o cálculo são incluídos os Pontos do Grupo Pessoal que se encontra mais perto do Parceiro de Negócio para o qual se calcula a Remuneração

- número total de Pontos do Grupo Pessoal de todos os Parceiros de negócio patrocinados diretamente e que atingiram, pelo menos, o Nível de eficácia de Magnólia de Ouro (que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto)
- os Pontos livres são incluídos nos cálculos



Estrela
de Nefrite

- **60 000** Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, o Nível de Orquídea de Pérola foi atingido e que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto (a não ser que a Regra da Rama indique o contrário)
- **90 000** Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, o Nível de Orquídea de Amaranato foi atingido e que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto (a não ser que a Regra da Rama indique o contrário)
- **120 000** Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, o Nível de Orquídea de Ouro foi atingido e que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto (a não ser que a Regra da Rama indique o contrário)
- **150 000** Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, o Nível de Orquídea de Diamante ou qualquer Estrela foi atingido
- **60 000** Pontos atribuídos pelas 9 Ramas patrocinadas diretamente e que têm o Nível de eficácia de 21% ou superior, ou **90 000** Pontos atribuídos pelas 11 Ramas patrocinadas diretamente e que têm o Nível de eficácia de 21% ou superior, ou **120 000** Pontos atribuídos pelas 13 Ramas patrocinadas diretamente e que têm o Nível de eficácia de 21% ou superior, ou **150 000** Pontos atribuídos pelas 15 Ramas o mais patrocinadas diretamente e que têm o Nível de eficácia de 21% ou superior
- número total de Pontos do Grupo Pessoal de toda a Estrutura:
 - 1) Orquídeas de Pérola,
 - 2) Orquídeas de Amaranato,
 - 3) Orquídeas de Ouro,
 - 4) Orquídeas de Diamante,
 - 5) Estrelas de Jaspe,
 - 6) Estrelas de Ametista,
 - 7) Estrelas de Malaquite,

que não sejam ao mesmo tempo uma Estrela mais alta. Se na Rama existem mais Orquídeas ou Estrelas que cumprem com este requisito, então para o cálculo são incluídos os Pontos do Grupo

	Pessoal que se encontra mais perto do Parceiro de Negócio para o qual se calcula a Remuneração ● número total de Pontos do Grupo Pessoal de todos os Parceiros de negócio patrocinados diretamente e que atingiram, pelo menos, o Nível de eficácia de Magnólia de Ouro (que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto) ● os Pontos livres são incluídos nos cálculos
 Estrela de Ónix	● 60 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, o Nível de Orquídea de Pérola foi atingido e que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto (a não ser que a Regra da Rama indique o contrário) ● 90 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, o Nível de Orquídea de Amaranato foi atingido e que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto (a não ser que a Regra da Rama indique o contrário) ● 120 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, o Nível de Orquídea de Ouro foi atingido e que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto (a não ser que a Regra da Rama indique o contrário) ● 150 000 Pontos atribuídos por cada Rama, na qual, o Nível de Orquídea de Diamante ou qualquer Estrela foi atingido ● 60 000 Pontos atribuídos pelas 9 Ramas patrocinadas diretamente e que têm o Nível de eficácia de 21% ou superior, ou 90 000 Pontos atribuídos pelas 11 Ramas patrocinadas diretamente e que têm o Nível de eficácia de 21% ou superior, ou 120 000 Pontos atribuídos pelas 13 Ramas patrocinadas diretamente e que têm o Nível de eficácia de 21% ou superior, ou 150 000 Pontos atribuídos pelas 15 Ramas o mais patrocinadas diretamente e que têm o Nível de eficácia de 21% ou superior ● número total de Pontos do Grupo Pessoal de toda a Estrutura:

- 1) Orquídeas de Pérola,
- 2) Orquídeas de Amaranço,
- 3) Orquídeas de Ouro,
- 4) Orquídeas de Diamante,
- 5) Estrelas de Jaspe,
- 6) Estrelas de Ametista,
- 7) Estrelas de Malaquite,
- 8) Estrelas de Nefrite,

que não sejam ao mesmo tempo uma Estrela mais alta. Se na Rama existem mais Orquídeas ou Estrelas que cumprem com este requisito, então para o cálculo são incluídos os Pontos do Grupo Pessoal que se encontra mais perto do Parceiro de Negócio para o qual se calcula a Remuneração

- número total de Pontos do Grupo Pessoal de todos os Parceiros de Negócio patrocinados diretamente e que atingiram, pelo menos, o Nível de eficácia de Magnólia de Ouro (que não seja ao mesmo tempo um Nível de eficácia mais alto)
- os Pontos livres são incluídos nos cálculos



Volume Global de Pontos

A percentagem do Volume Global de Pontos atribuídos às Estrelas é multiplicado pela quantidade das mesmas no respetivo Nível de eficácia - exatamente como no caso da Orquídea. Desta maneira, calculamos a quantidade que é atribuída a todas as Estrelas qualificadas nesse respetivo mês de eficácia.

$$\frac{\text{Volume Global de Pontos}}{\text{de Pontos}} \times X\% = \frac{\text{O valor da Remuneração a ser pago a todas as Parceiros de Negócio num certo nível do III Plano de Marketing}}{\text{III Plano de Marketing}}$$

Seguidamente, determine a percentagem do Clube de Estrelas destinado para este Nível de eficácia. Para isso, divida os Pontos acumulados de Estrela pelo total de Pontos acumulados de todas as Estrelas que foram qualificadas para o Nível de eficácia determinado. O resultado deverá ser multiplicado por 100.

$$\frac{\text{Os seus Pontos acumulados}}{\text{Total de Pontos acumulados por todas as Estrelas num certo Nível de eficácia}} = Y\%$$

* O valor da Remuneração a ser pago

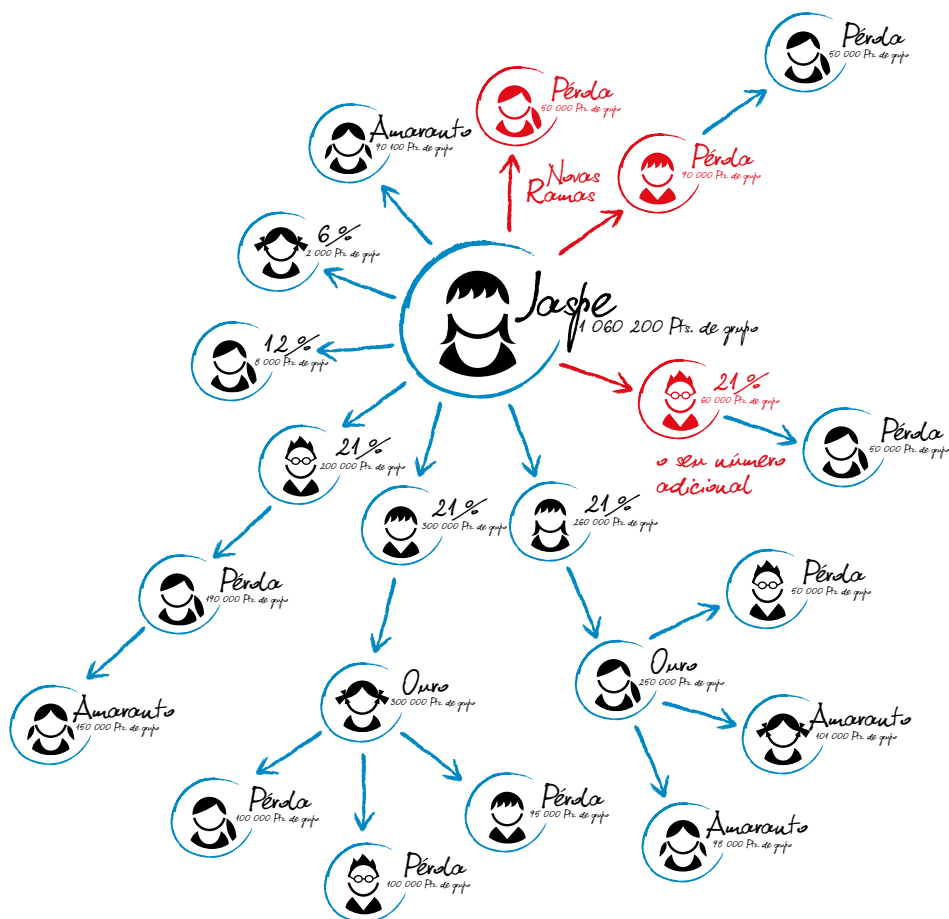
A percentagem atribuída ao Nível de Estrela deverá ser multiplicada pelo montante que é atribuído a todas as Estrelas num certo Nível de eficácia.

$$\frac{\text{O valor da Remuneração a ser pago a todas as Parceiros de negócio num certo nível do III Plano de Marketing}}{\text{III Plano de Marketing}} \times Y\% = \text{a sua Remuneração}$$

Notas

Veja você mesmo

Agora que já sabe a teoria, tente fazer cálculos do I e II Planos de Marketing por si, assim como, os Pontos acumulados do II Plano de Marketing para uma Estrutura exemplar de uma Estrela de Jaspe. Veja também os cálculos do III Plano de Marketing.



I Plano de Marketing

II Plano de Marketing

III Plano de Marketing

Pontos atribuídos

$$P. : 3 \times 60\,000 = 180\,000$$

$$A. : 2 \times 90\,000 = 180\,000$$

$$O. : 2 \times 120\,000 = 240\,000$$

$$D. : 0$$

para as Ramas patrocinadas diretamente e que tem o Nível de 21% ou superior - 0

Pontos do Grupo Pessoal

$$P.G.P.P. (40\,000 + 50\,000 + 50\,000 + 40\,000)$$

$$P.G.P.A. (90\,100 + 150\,000)$$

$$P.G.P.O. (5\,000 + 1\,000)$$

$$P.G.P.D. (0)$$

$$P.G.P. 21\% (10\,000 + 10\,000 + 10\,000 + 0)$$

Pontos Livres

$$2\,000 + 8\,000 + 100$$

$$\text{Pontos atribuídos} + \text{Pontos do Grupo Pessoal} + \text{Pontos Livres} = 1\,066\,200$$

P. - Pérola A. - Amarelo O. - Ouro D. - Diamante P.G.P. - Pontos do Grupo Pessoal

FM GROUP FMICG INTERNATIONAL COSMETICS, UNIPessoal LDA

Rua Entre Muros, n.º 54, 2660-395 São Julião do Tojal, Loures, Portugal

Armazém AT, Bairro da Junqueira

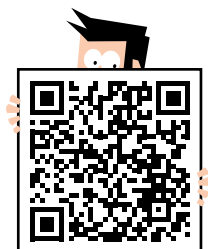
Tel: +351 219 747 205, +351 966 116 803, 308 802 426, fax: +351 219 731 146

DEPARTAMENTO DE ENCOMENDAS: pedido@pt.fmworld.com

DEPARTAMENTO DE RECLAMAÇÕES: reclamacoes@pt.fmworld.com

DEPARTAMENTO DE INFORMAÇÕES: info@pt.fmworld.com

www.pt.fmworld.com



**FAÇA O DOWNLOAD PARA O SEU
SMARTPHONE**

	FMICG	
© FM GROUP World		MARÇO 2016
TODOS OS DIREITOS RESERVADOS		
WWW.PT.FMWORLD.COM	PT ----- 01	