

mihi

just right for me

www.mihi.care



Możliwości biznesowe z mihi

Plan Marketingowy

mihi
just right for me



Możliwości biznesowe z mihi

Jeżeli czytasz te słowa, to znaczy, że decyzja o założeniu własnego biznesu już podjęta.

Oferujemy:

- możliwość startu bez posiadania doświadczenia i inwestycji finansowych
- rozwijanie biznesu z każdego miejsca na świecie
- wsparcie i szkolenia na każdym etapie
- efektywny, prosty i łatwy system wynagrodzeń bez żadnych punktów i współczynników przeliczania
- 17 wypłat wynagrodzeń w roku, co 3 tygodnie
- bonus rodzicielski – dodatkowe finansowanie i wsparcie ze strony firmy w momencie narodzin lub adopcji dziecka
- praca w przyjaznym zespole i w dogodnych dla Ciebie dniach i godzinach

Jakiego dochodu potrzebujesz, aby zrealizować swoje cele? Aby zabezpieczyć przyszłość dla swojej rodziny? Jeśli znasz już odpowiedź na to pytanie, poniższe informacje pomogą Ci wybrać właściwy poziom Planu Marketingowego i stworzyć wraz z Twoim opiekunem plan działania

Z niecierpliwością czekamy, aby wspólnie z Tobą dzielić drogę do Twoich marzeń i świętować Twoje sukcesy i osiągnięcia!

Jewgenij Bażanskij
Dyrektor generalny



Wynagrodzenie obliczane jest w zależności od tego, na ile zostały spełnione warunki, określone w tabeli 1. Procent naliczania zwiększa się wraz ze wzrostem OGO.

Obliczanie wynagrodzenia za Obrót Sprzedaży Grupy Osobistej (OGO)

Tabela 1: warunki wypłaty wynagrodzenia

No	Status	OO	OGO	Procent wypłaty
1	Kupujący	125 zł i więcej	500 zł	0 %
2	Konsultant	125 zł i więcej	500 zł i więcej	2 %
3	Doradca	125 zł i więcej	1250 zł i więcej	4 %
4	Starszy Doradca	125 zł i więcej	2500 zł i więcej	6 %
5	Lider	125 zł i więcej	5000 zł i więcej	8 %
6	Starszy Lider	125 zł i więcej	7500 zł i więcej	10 %
7	Partner	125 zł i więcej	10 000 zł i więcej	12 %
8	Wice Dyrektor	125 zł i więcej	15 000 zł i więcej	14 %
9	Dyrektor	125 zł i więcej	25 000 zł i więcej	17 %

Obliczanie procentu wypłat w zależności od osiągniętego poziomu

Tabela 2

Status	Procent wypłaty	OGO	Różnice procentowe między Twoim wynagrodzeniem a wynagrodzeniem Twoich Kupujących							
Dyrektor	17 %	25 000 zł i więcej								
Wice Dyrektor	14 %	15 000 zł i więcej							2 %	3 %
Partner	12 %	10 000 zł i więcej							2 %	5 %
Starszy Lider	10 %	7500 zł i więcej						2 %	4 %	7 %
Lider	8 %	5000 zł i więcej					2 %	4 %	6 %	9 %
Starszy Doradca	6 %	2500 zł i więcej				2 %	4 %	6 %	8 %	11 %
Doradca	4 %	1250 zł i więcej			2 %	4 %	6 %	8 %	10 %	13 %
Konsultant	2 %	500 zł i więcej		2 %	4 %	6 %	8 %	10 %	12 %	15 %
Klient	0 %	500 zł	2 %	4 %	6 %	8 %	10 %	12 %	14 %	17 %



Twoje Wynagrodzenie jest obliczane jako różnica między procentem Twojego poziomu a poziomem Kupujących w Twojej Grupie Osobistej.

Przykład:

Starszy Lider uzyskuje obrót sprzedaży w wysokości 8 000 zł. Jego struktura obejmuje:

- 2 Konsultantów – 2%, z Obrotem Sprzedaży na poziomie 1200 zł.
- 1 Doradcę – 4%, z Obrotem Sprzedaży na poziomie 1800 zł.
- Kupujących z Obrotem Sprzedaży na poziomie 5 000 zł.

Obliczenie wynagrodzenia Starszego Lidera:

- $1200 \text{ zł.} \times (10\% - 2\%) = 1200 \text{ zł.} \times 8\% = 96 \text{ zł.}$ – wynagrodzenie Starszego Lidera za Konsultantów 2%
- $1800 \text{ zł.} \times (10\% - 4\%) = 1800 \text{ zł.} \times 6\% = 108 \text{ zł.}$ – wynagrodzenie Starszego Lidera za Doradcę 4%
- $5\,000 \text{ zł.} \times 10\% = 500 \text{ zł.}$ – wynagrodzenie Starszego Lidera za Klientów

Łączne wynagrodzenie Starszego Lidera: 96 zł. + 108 zł. + 500 zł. = 704 zł.

mihi Bonusy dyrektorskie

Przyznanie Dyrektorowi określonego statusu w opisanej wyżej hierarchii uzależnione jest od ilości Grup Dyrektorskich, wchodzących w skład struktury Dyrektora. Przy czym na czele tych Grup Dyrektorskich powinni stać Dyrektorzy Pierwszej Linii. Pierwsza Linia oznacza, że między wyżej i niżej stojącym w hierarchii Dyrektorem nie ma innych grup dyrektorskich. Ilość innych (nie pierwszej linii) Grup Dyrektorskich nie ma wpływu na Tytuł Dyrektora w hierarchii, ale wpływa na wysokość jego wynagrodzenia (Bonus dyrektorski). W zależności od tytułu w hierarchii Dyrektorskiej przyznawany jest Bonus Dyrektorski. Bonus ten oblicza się na podstawie OGO waszych Grup Dyrektorskich. Warunkiem naliczenia Bonusu jest wysokość OGO Dyrektora. Musi ona osiągnąć obrót 12 500 zł. niezależnie od zajmowanego w hierarchii tytułu Dyrektora. Określenie statusu w hierarchii Dyrektorskiej, zasady naliczania Bonusów Dyrektorskich, a także ich wysokość przedstawia Tabela 3.

W przypadku, gdy Dyrektor nie osiągnie kwoty 25 000/12 500 zł. OGO na koniec okresu rozliczeniowego, jego obrót w ramach grupy osobistej zostaje przeniesiony do OGO Dyrektora wyższego szczebla. W takim okresie rozliczeniowym jego Grupy Dyrektorskie Pierwszej Linii stają się Grupami dyrektorskimi Pierwszej Linii Dyrektora wyższego szczebla.

Zarejestrowanemu Kupującemu, który zbudował Grupy Dyrektorskie 17%, przyznawany jest Bonus Dyrektorski za ich OGO.

Zarejestrowanemu Kupującemu, w przypadku, gdy w skład jego GO wchodzi Grupy Dyrektorskie 17% (oraz Kupującemu, którego OGO wynosi 25 000 zł, ale który nie posiada w swojej GO Grup Dyrektorskich), przyznawany jest umowny tytuł „Dyrektor”, przydzielany na okres jednego roku po spełnieniu przez niego wymogów kwalifikacyjnych do uzyskania tytułu.

Tabela 3

Status	Ilość GD	OGO	Wypłaty z linii				
			1	2	3	4	5
Dyrektor	0	25 000 zł					
Starszy Dyrektor*	0/1	12 500 zł	5 %				
Dyrektor Strukturalny	2	12 500 zł	5 %	1 %			
Dyrektor Biznesowy	3	12 500 zł	5 %	1 %	0,5 %		
Starszy Dyrektor Biznesowy	4	12 500 zł	5 %	1 %	0,5 %	0,25 %	
Dyrektor Elitarny	6	12 500 zł	5 %	1 %	0,5 %	0,25 %	0,125 %
Dyrektor Krajowy	9	12 500 zł	5 %	1,5 %	0,75 %	0,35 %	0,125 %
Starszy Dyrektor Krajowy	12	12 500 zł	5 %	1,5 %	0,75 %	0,35 %	0,175 %
Dyrektor Międzynarodowy	15	12 500 zł	5 %	1,5 %	0,75 %	0,35 %	0,175 %
Starszy Dyrektor Międzynarodowy	18	12 500 zł	5 %	2 %	1 %	0,5 %	0,175 %
Dyrektor Zarządzający	22	12 500 zł	5 %	2 %	1 %	0,5 %	0,175 %
Starszy Dyrektor Zarządzający	26, w tym 5 Elitarnych	12 500 zł	5 %	2,5 %	1,5 %	0,75 %	0,225 %
Dyrektor Generalny	30, w tym 10 Elitarnych	12 500 zł	5 %	2,5 %	1,5 %	0,75 %	0,225 %

Bonusy kwalifikacyjne

Tabela 4

Status	Ilość GD	Bonus kwalifikacyjny
Dyrektor	0	5000 zł
Starszy Dyrektor*	0/1	2500 zł
Dyrektor Strukturalny	2	10 000 zł
Dyrektor Biznesowy	3	15 000 zł
Starszy Dyrektor Biznesowy	4	20 000 zł
Dyrektor Elitarny	6	30 000 zł
Dyrektor Krajowy	9	50 000 zł
Starszy Dyrektor Krajowy	12	75 000 zł
Dyrektor Międzynarodowy	15	100 000 zł
Starszy Dyrektor Międzynarodowy	18	150 000 zł
Dyrektor Zarządzający	22	250 000 zł
Starszy Dyrektor Zarządzający	26, w tym 5 Elitarnych	500 000 zł
Dyrektor Generalny	30, w tym 10 Elitarnych	2 500 000 zł



Bonusy kwalifikacyjne są przyznawane począwszy od tytułu Dyrektora. Bonus jest przyznawany jednorazowo za osiągnięcie każdego tytułu w hierarchii Dyrektorów. Wysokość Bonusu kwalifikacyjnego zależy od osiągniętego przez Dyrektora tytułu. Trzeba w tym celu spełnić jednocześnie trzy warunki. Są to:

- osiągnięcie tytułu Dyrektora i określonego tytułu w hierarchii Dyrektorów
- utrzymanie przez Dyrektora osiągniętego tytułu przez sześć z dwunastu okresów rozliczeniowych (począwszy od tego okresu rozliczeniowego, w którym został osiągnięty określony tytuł w hierarchii)
- OO w wysokości 125 zł. i OGO w wysokości co najmniej 12 500 zł.

* Bonus kwalifikacyjny za status Starszego Dyrektora wypłacany jest w 2 etapy:

- Dyrektor, który osiągnął OGO 31 000 zł. i oraz utrzymał osiągnięty obrót przez 3 okresy rozliczeniowe z sześciu, licząc od pierwszego osiągnięcia określonej wielkości sprzedaży, dostaje wypłatę – 1 250 zł.
- Po otrzymaniu pierwszej wypłaty, przy osiągnięciu OGO 37 500 zł. (w przypadku uzyskania 1 Dyrektora w 1 linii OGO musi być od 12 500 zł.) i utrzymał ją przez trzy okresy z sześciu, licząc od pierwszego osiągnięcia określonej wielkości sprzedaży – Dyrektor dostaje drugą wypłatę w wysokości 1 250 zł. Dyrektor, który dostał obydwie wypłaty uzyskuje tytuł Starszego Dyrektora.

** W przypadku, gdy w strukturze pojawi się Grupa/Grupy Dyrektorskie z powodu usunięcia numeru rejestracyjnego Dyrektora Pierwszej Linii, za Tytuły uzyskane w związku z tym wydarzeniem nie będzie wypłacany Bonus kwalifikacyjny. Kolejny Bonus kwalifikacyjny zostanie wypłacony po osiągnięciu kolejnego Tytułu.

mihni

Bonus rodzicielski



Plan Marketingowy



Bonus przysługuje, jeśli w momencie narodzin lub adopcji dziecka Zarejestrowany Kupujący już współpracował z Firmą.

Wniosek o przyznanie bonusu można złożyć od momentu osiągnięcia poziomu Wicedyrektora (14% wg PM) i jego utrzymania co najmniej 6 okresów w ciągu ostatniego roku.

Wysokość bonusu wynosi 200 zł. Bonus jest wypłacany w każdym okresie rozliczeniowym w ciągu roku, jeśli w rodzinie pojawiło się dziecko. Za drugie i kolejne dzieci - bonus w wysokości 250 zł. jest wypłacany za każdy okres rozliczeniowy. Starsze dzieci nie mogą mieć więcej jak 14 lat.

Wypłata jest dokonywana za dziecko urodzone (lub adoptowane) w każdym okresie rozliczeniowym w ciągu jednego roku od urodzenia lub adopcji dziecka, przy czym OO za każdy okres w tym roku musi również wynosić co najmniej 125 zł. Bonus jest dostępny dla Kupujących w Firmie, między innymi na podstawie "Umowy Rodzinnej".

Słownik terminów

Zarejestrowany Kupujący lub Kupujący	<p>Osoba, która jest zarejestrowana na stronie internetowej Firmy, posiada swój numer rejestracyjny i jest uprawniona do zakupu produktów z rabatem 20% przy zamówieniu do 350 zł, ze zniżką 25% przy zamówieniu na kwotę od 350 zł, ze zniżką 30% przy jednokrotnym zamówieniu od 725 zł. w cenie katalogowej.</p> <p>Zarejestrowany Kupujący zostaje usunięty z bazy danych Firmy po upływie 10 okresów rozliczeniowych braku aktywności (braku dokonywania zakupów).</p>
Cena katalogowa	Aktualna cena produktu w walucie danego kraju, zawierająca podatek VAT, podana w Katalogu, ustalona w ramach jednego okresu rozliczeniowego.
Cena Zarejestrowanego Kupującego	Cena towaru w walucie danego kraju, zawierająca podatek VAT, po zastosowaniu rabatu w wysokości 20, 25 lub 30%, w zależności od wartości zamówienia.
Dyrektor	Zarejestrowany Kupujący, który spełnił warunki wymagane do uzyskania tego tytułu: OGO od 25 000 zł./OO od 125 zł.
Numer rejestracyjny	Unikatowy numer nadawany Zarejestrowanemu Kupującemu podczas rejestracji w Firmie.
Okres rozliczeniowy	21-dniowy okres, w którym obowiązują określone promocje i zniżki katalogowe, a także okres przeznaczony na spełnienie warunków Planu Marketingowego.
Plan marketingowy	Dokument, opisujący zasady współpracy z Firmą, tj. określający poziomy, tytuły, warunki ich osiągnięcia, wynagrodzenia, bonusy i in.
Grupa Osobista (GO)	Zarejestrowani Kupujące, których osobiście pozyskał i zarejestrował Kupujący a także Grupy Osobiste Zarejestrowanych Kupujących, z wyłączeniem Grup Dyrektorskich.
Grupa Dyrektora (GD)	Grupa Osobista (GO) Dyrektora
Euro (€)	Waluta, w której mierzy się obrót sprzedaży produktów. Kurs EURO dla waluty każdego z krajów ustalany jest przez Firmę zgodnie z kursem zbliżonym do oficjalnego.

Obrót sprzedaży (OS)	Obrót za nabyte w danym okresie rozliczeniowym produkty, liczona w EURO i w walucie krajowej w cenach Zarejestrowanego Kupującego.
Obrót osobisty (OO)	Suma osobistych zamówień Zarejestrowanego Kupującego w danym okresie rozliczeniowym, liczona w EURO i w walucie krajowej. Minimalna wartość OO dla wszystkich uczestników PM wynosi 125 zł. W przypadku braku spełnienia wcześniej określonego warunku na koniec okresu rozliczeniowego, wynagrodzenie PM zostanie wstrzymane przez Firmę i nie zostanie wypłacone.
Obrót Grupy Osobistej (OGO)	Suma Obrotów Osobistych wszystkich Zarejestrowanych Kupujących z Grupy Osobistej i Twojego Obrotu Osobistego (OO) w danym okresie rozliczeniowym, mierzona w EURO i w walucie krajowej.
Obrót Grupowy (OG)	Suma Obrotów Osobistych wszystkich Zarejestrowanych kupujących struktury, włączając OGO Grup Dyrektorskich i Twojego Obrotu Osobistego (OO) w danym okresie rozliczeniowym.
Kwalifikacja	Spełnienie przez Zarejestrowanego Kupującego warunków dla uzyskania tytułu Dyrektora i wyższych.
Kwalifikacja otwarta	Spełnienie przez Zarejestrowanego Kupującego po raz pierwszy warunków uzyskania tytułu Dyrektora i wyższego.
Kwalifikacja zamknięta	Spełnienie przez Zarejestrowanego Kupującego warunków uzyskania tytułu Dyrektora i wyższego przez 6 okresów rozliczeniowych z ostatnich 12.
Wynagrodzenie	Wypłata, której wysokość zależy od Obrotu Sprzedaży (OS) Twojej Grupy Osobistej i Twojego Obrotu Osobistego.
Algorytm obliczania wynagrodzenia	Wynagrodzenie Dyrektora jest sumą następujących składowych: <ol style="list-style-type: none">1. Wynagrodzenie za obrót Grupy Osobistej (OGO)2. Bonusy Dyrektorskie (wynagrodzenie za obrót zakupów Grup Dyrektorskich (GD))3. Bonusy kwalifikacyjne (Bonusy za osiągnięcie nowych poziomów PM)4. Bonus rodzicielski

mihi

just right for me



 [mihi.officially](#)

 [mihi.officially](#)

www.mihi.care