

Plan nadoknada ili Marketing plan

Shopping Center Network (u daljem tekstu: SCnet) je multinacionalno (međunarodno) udruženje lojalnih i edukovanih potrošača (u daljem tekstu Saradnik/Kupac) čija je osnovna djelatnost da svojim članovima omogući pogodnosti iz potrošnje ne samo u matičnoj državi već i u ostalim državama svijeta u kojima je firma SCnet registrovana. Nadoknade koje Saradnik/Kupac prima potiču isključivo od rabata (popusta) koji smo obezbijedili za naše članstvo ugovorima sa partnerskim firmama. Nadoknade su bazirane na jedinstvenom principu koji omogućava obračun bez obzira na to gdje je (u kojoj državi i u kojoj valuti) naš Saradnik/Kupac ostvario pravo na nadoknadu.

Da bi to bilo moguće primijenjen je bodovni sistem. U daljem tekstu bod će se prikazivati oznakom B. Vrijednost boda je različita za različite valute prema Tabeli 1, koja slijedi, uz napomenu da su vrijednosti za sve države sem Srbije i Bosne i Hercegovine predložene vrijednosti, a da će konačne vrijednosti boda odrediti rukovodstvo firme u svakoj državi.

Naziv države	Vrijednost boda - B	Valuta	Vrijednost pozicije					
			TK I	TK II	TK III	TK IV	TK V	TK VI
Srbija	100	Dinar	45 B	135 B	360 B	1080 B	3240 B	6480 B
Bosna i Hercegovina	2	KM	50 B	150 B	400 B	1200 B	3600 B	7200 B
Hrvatska	7.4	Kuna	50 B	150 B	400 B	1200 B	3600 B	7200 B
Rumunija	4.4	Lei	50 B	150 B	400 B	1200 B	3600 B	7200 B
Madjarska	300	Forinta	50 B	150 B	400 B	1200 B	3600 B	7200 B
EU	1	Euro	50 B	150 B	400 B	1200 B	3600 B	7200 B
Rusija	40	Rur	50 B	150 B	400 B	1200 B	3600 B	7200 B
Bugarska	2	Lev	50 B	150 B	400 B	1200 B	3600 B	7200 B
Makedonija	65	Denar	50 B	150 B	400 B	1200 B	3600 B	7200 B
Švedska								
Holandija								

Tabela 1

Za države koje nijesu posebno navedene a koriste kao valutu euro, važe vrijednosti koje su izražene u redu tabele za EU.

Provizije:

Povrat od kupovine se ostvaruje kupovinom kod partnerskih firmi i uvijek zavisi od rabata (postotka popusta) koji je partner odobrio Saradnicima/Kupcima SCnet sistema. Povrat novca Saradnicima/Kupcima obračunavaju se u trenutku kada su sredstva od rabata na računu SCnet-a. Raspoređuju se na direktni povrat, indirektni povrat, akumulirani rabat i postotak koji ostaje u SCnet-u. U slučaju da je ugovoreni rabat manji od 5% raspodijela se odvija prema tabeli:

Rabat (% popusta)	% Saradniku/Kupcu koji je kupovao	% Mreža	Ukupno % mreža	% SCNet	% Akumulacija
1	1	0	0	0	0
1.5	1	0	0	0	0.5
2	1	4x0.25	1	0	0
2.5	1	4x0.25	1	0	0.5
3	1	4x0.25	1	0	1
3.5	1	4x0.25	1	0	1.5
4	1	4x0.25	1	1	1
4.5	1	4x0.25	1	1	1.5

Tabela 2

Povrat od kupovine (P) se kod rabata od 5% i više, dijeli se prema principu:

Rabat (% popusta)	% Saradniku/Kupcu koji je kupovao	% Mreža	Ukupno % mreža	% SCNet	% Akumulacija
P >=5	1	4x0.5	2	1	P-4

Tabela 3

a. Direktni povrat

Povrat od 1% vrijednosti svake kupovine koju je Saradnik/Kupac ostvario kod Partnerske firme i koja je evidentirana na ID broju Saradnika/Kupca u SCnet sistemu. Preduslov za obračun SCnet provizije je da novčana sredstva budu na računu SCnet-a.

b. Indirektni povrat

Povrat od 0.5% vrijednosti svake kupovine koju je bilo koji Saradnik/Kupac iz 4 (četiri) dubine mreže Saradnika/Kupca ostvario kod Partnerskih firmi. Preduslov za obračun indirektnog povrata je evidentiranje kupovine i uplata rabata od strane partnerske firme ili već postojanje prethodno ostvarenih provizija ili vaučera Saradnika/Kupca koji je obavio kupovinu kod partnerske firme.

c. Akumulirani povrat

Ostatak nakon raspodjele rabata prema prethodnim tabelama. Od akumuliranih rabata nastaje profit pravo (PP) kojim se popunjava pozicija u binarnom stablu. Profit pravo može nastati i od uplaćenih depozita.

d. SCnet provizija

Akumulirani povrat se ne isplaćuje direktno Saradniku/Kupcu već se od ovog iznosa formira aktivno profit pravo (APP) kada akumulirani iznos dostigne vrijednost pozicije prema Tabeli 1. APP može nastati i od uplaćenih depozita.

Svaka pozicija u binarnom stablu ima vrijednost zavisno od TK u koju je postavljena. SCnet provizija dobija se množenjem vrijednosti boda iz prve tabele brojem bodova prema tabeli koja slijedi.

Svaka pozicija u binarnom stablu ima period do kad donosi proviziju. Period zarade je različit u različitim trgovačkim kategorijama i iskazan je u Tabeli 4.

Provizija koja nastaje prilikom popunjavanja pozicija u binarnom stablu Saradnika/Kupca; obračunava se u trenutku kada se popuni određeni broj pozicija u gornjoj i u donjoj grani binarnog stabla i to:

Broj popunjenih pozicija u gornjoj grani binarnog stabla	Broj popunjenih pozicija u donjoj grani binarnog stabla	I TK	II TK	III TK	IV TK	V TK	VI TK
2	2	10 B	30 B	90 B	270 B	810 B	1620 B
4	4	15 B	45 B	135 B	405 B	1215 B	2430 B
8	8	20 B	60 B	180 B	540 B	1620 B	3240 B
14	14	25 B	75 B	225 B	675 B	2025 B	4050 B
18	18	30 B	90 B	270 B	810 B	2430 B	4860 B
24	24	40 B	120 B	360 B	1080 B	3240 B	

Tabela 4

Vrijednosti SCnet provizije prikazane su u bodovima za svaku trgovačku kategoriju. Da bi se dobio iznos u željenoj valuti potrebno je pomnožiti vrijednost SCnet provizije sa vrijednosti boda za tu valutu.

e. Karijerna provizija

- **Poslovni period**

Poslovni period u SCnet sistemu iznosi šest mjeseci. Dakle, godina ima dva poslovna perioda. Prvi poslovni period traje od 01. januara zaključno sa 30. junom, a drugi od 01. jula zaključno sa 31. decembrom. Direktne karijerne jedinice se prenose u sljedeći poslovni period a grupne karijerne jedinice se nakon završetka poslovnog perioda iznova akumuliraju.

- **Karijerna jedinica**

Karijerne jedinice se obračunavaju prilikom popunjavanja pozicija u binarnim stablima trgovačkih kategorija. Pozicija u stablu nosi različiti broj karijernih jedinica, zavisno od trgovačke kategorije u čijem je stablu smještena, i to:

Trgovačka kategorija	Jedinica za karijeru po poziciji u binarnom stablu
I Trgovačka kategorija – TK I	1
II Trgovačka kategorija – TK II	3
III Trgovačka kategorija – TK III	10
IV Trgovačka kategorija – TK IV	30
V Trgovačka kategorija – TK V	90
VI Trgovačka kategorija – TK VI	180

Tabela 5

- **Direktna karijerna jedinica**

Obračunava se kada se u binarno stablo smjesti pozicija direktnog Saradnika/Kupca.

- **Indirektna karijerna jedinica**

Obračunava se kada se u binarno stablo smjesti pozicija bilo kog indirektnog Saradnika/Kupca bez obzira na strukturnu dubinu.

- **Ukupne jedinice**

Ukupne jedinice su zbir direktnih i indirektnih jedinica.

- **Karijerna provizija** obračunava se Saradniku/Kupcu uvijek kada stekne karijernu jedinicu i to zavisno od karijerne pozicije Saradnika/Kupca, prema Tabeli 6:

Karijerne pozicije		Potrebne jedinice		Karijerna zarada po jedinici	Međuprovizije
		Ukupno jedinica	Direktne jedinice		
1.	Sales Agent	0	0	1.50 B	
2.	Sales Advisor	300	50	2.00 B	0.50 B
3.	Sales Manager	1000	100	2.50 B	0.50 B
4.	Group Manager	3000	300	3.00 B	0.50 B
5.	Team Director	10000	1000	3.50 B	0.50 B
6.	Division Director	30000	1500	4.00 B	0.50 B
7.	Owner Director	80000	2000	4.50 B	0.50 B

Tabela 6

2. Vaučer

Za svaku poziciju (PP) u binarnom stablu postoji nivo popunjenosti nakon koga prestaje zarada u trgovačkoj kategoriji u kojoj se to PP nalazi, a nastavlja se na bonusima koje produkuje u istoj i sljedećoj trgovačkoj kategoriji. Kada se zatvori ciklus na PP-u obračunava se vaučer. Vaučer ima različite vrijednosti zavisno od trgovačke kategorije u kojoj je ostvaren, prema tabeli:

Trgovačka kategorija	Broj popunjenih pozicija u gornjoj grani binarnog stabla	Broj popunjenih pozicija u donjoj grani binarnog stabla	Vrijednost vaučera
I TK	30	30	360 B
II TK	30	30	800 B
III TK	24	24	1.500 B
IV TK	24	24	4.500 B
V TK	24	24	13.500 B
VI TK	18	18	18.000 B

Tabela 7

3. Bonusi

a. Bonusne pozicije (BPP) u binarnom stablu:

Pri određenom nivou popunjenosti pozicija u binarnom stablu svakog Saradnika/Kupca dodjeljuju se bonusna PP.

Bonusno pravo može biti aktivirano ili pasivno. Bonusno pravo je automatski aktivirano ukoliko je broj APP-a Saradnika/Kupca veći ili jednak broju bonusnih PP-a za isti ID. Međutim, kad broj bonusnih PP-a premaši broj APP koji taj Saradnik/Kupac ima, tada nakon isplate SCNet provizije za nivo popunjenosti binarnog stable od 2-2, takvo bonusno PP postaje pasivno. Sve naredne SCNet provizije su takodje pasivne – obračunavaju se, prikazane su na listi SCNet provizija drugačijom bojom i oznakom, ne zbrajaju se u ukupan zbir SCnet provizija i ne mogu se koristiti sve do trenutka dok se bonusno PP ne aktivira. Bonusno PP je aktivirano nakon što Saradnik/Kupac postavi novo APP, ili nova APP bilo gdje u svom binarnom stablu ili u binarnom stablu svojih nacionalnih ili internacionalnih bonusnih pozicija. Tog trenutka se aktiviraju i sve prethodne pasivne SCNet provizije nastale od novoaktiviranog bonusnog PP-a i Saradnik/Kupac ih može upotrijebiti prema ličnom nahođenju.

Za aktivirano bonusno PP važe sva ista pravila kao i za APP osim:

- Za bonusno PP se ne obračunava vaučer na završetku ciklusa
- Bonusno PP se ne zbraja u karijerne jedinice.

Pravila za odobravanje bonusnih PP-a prikazana su u Tabeli 8.

- Nacionalno bonus PP
Bonusno PP koje je dodijeljeno Saradniku/Kupcu raspoređuje na bilo koji ID koji je pozicioniran u binarnom stablu države u kojoj je nastao – u nacionalnom stablu.
- Lični bonus PP
Bonusno PP koje je dodijeljeno Saradniku/Kupcu raspoređuje sam Saradnik/Kupac u svom binarnom stablu ili ispod bilo kog svog bonusnog PP-a.
- Internacionalni bonus PP
Bonusno PP koje je dodijeljeno Saradniku/Kupcu raspoređuje na bilo koji ID koji je pozicioniran u binarnom stablu bilo koje države u kojoj je SCnet registrovan. Internacionalna bonusna PP raspoređuju se u binarnim stablima različitih država, proporcionalno produkciji bonusnih PP-a u tim državama.
- Bonus PP za višu trgovačku kategoriju
Popunjavanjem pozicija u binarnom stablu jedne trgovačke kategorije do nivoa završetka ciklusa u toj trgovačkoj kategoriji prema Tabeli 8, Saradniku/Kupcu koji je to postigao dodjeljuje se bonusno PP za narednu trgovačku kategoriju.

Broj popunjenih pozicija u gornjoj grani bin.stabla	Broj popunjenih pozicija u donjoj grani bin.stabla	I TK	II TK	III TK	IV TK	V TK	VI TK
4	4	Nacionalni	nacionalni	nacionalni	nacionalni	nacionalni	nacionalni
8	8	lični	lični	lični	lični	lični	lični
14	14	Internac.	Internac.	Internac.	Internac.	Internac.	Internac.
18	18	lični	2 lična za I TK	3 lična za I TK	4 lična za I TK	5 ličnih za I TK	36 ličnih za I TK
24	24			Bonus za IV TK	Bonus za V TK	Bonus za VI TK	
30	30	Za II TK	Za III TK				

Tabela 8

b. Direktni preklapajući bonus

Obračunava se Saradniku/Kupcu kao postotak na SCnet proviziju koja je obračunata njegovom direktnom Saradniku/Kupcu bez ikakvih karijernih preduslova, prema Tabeli 9.

c. Indirektni preklapajući bonus

Obračunava se Saradniku/Kupcu počev od 2. karijerne pozicije kao postotak na SCnet proviziju koja je obračunata bilo kom njegovom indirektnom Saradniku/Kupcu (od druge dubine pa nadalje do beskonačnih dubina mreže) ukoliko postoji razlika u karijernoj poziciji, prema Tabeli 9.

4. NAGRADE

Nagrade se dodjeljuju za dostignuća u radu Saradnika/Kupca. Kriterijume i vrstu nagrada određuje rukovodstvo svake države posebno.

Preporučene nagrade su:

- Kožna tašna sa znakom SCnet-a nakon ispunjenih 300 direktnih jedinica
- Laptop nakon ispunjenih 1000 ličnih jedinica

5. PRIZNANJA

Za promijenu karijerne pozicije dodjeljuje se zlatna značka SCnet-a sa odgovarajućim brojem dijamanata. Značke su privremene sve do ostvarenja karijerne pozicije 7. U poziciji 7. Saradnik/Kupac zadržava značku zauvijek.

Od pozicije 5 svakom Saradniku obračunavaju se namjenska sredstva za održavanje lične SCnet kancelarije, a od karijerne pozicije 6 i namjenska sredstva za kupovinu automobila. Ovaj obračun uzima u obzir produkciju svih saradničkih grana koje su na nižoj karijernoj poziciji.

	Pozicija	Za kancelariju	Za automobil	Ukupno
5.	Team Director	0.3 B		0.3 B
6.	Division Director	0.2 B	0.2 B	0.4 B
7.	Owner Director	0.1 B	0.1 B	0.2 B

Tabela 9

Učešće za lizing automobila visoke klase saradnik plaća sam. Lizing glasi na ime saradnika.

6. KARIJERA:

Karijera SCnet sistema ima 7 redovnih pozicija i još deset pozicija nakon redovne 7. karijerne pozicije. Karijera je kumulativna – jednom osvojena karijerna pozicija ostaje dokle god je Saradnik/Kupac registrovan u SCnet sistemu. Karijerne jedinice akumuliraju se u toku poslovnog perioda. Prilikom prelaska na viši karijerni nivo za obračun potrebnog broja jedinica od najjače grane u strukturi Saradnika/Kupca obračunava se maksimalno 80% od ukupnog broja grupnih jedinica koji je potreban za taj karijerni nivo. Ostalih 20% ukupno potrebnog broja grupnih jedinica mora biti zbog jedinica svih ostalih grana u strukturi Saradnika/Kupca.

Nakon isteka poslovnog perioda, u naredni poslovni period prenose se direktne jedinice do maksimalno 2000.

Osim navedenog, uslovi za ulazak u redovne karijerne pozicije prikazani su u Tabeli 9.

Karijerne pozicije		Potrebne jedinice		Karijerna zarada po jedinici	Direktni preklapajući bonus u %	Indirektni preklapajući bonus u %
		Direktne jedinice	Ukupno jedinica			
1.	Sales Agent	0	0	1.50 B	7	0
2.	Sales Advisor	50	300	2.00 B	9	3
3.	Sales Manager	100	1000	2.50 B	11	6
4.	Group Manager	300	3000	3.00 B	13	9
5.	Team Director	1000	10000	3.50 B	15	12
6.	Division Director	1500	30000	4.00 B	16	15
7.	Owner Director	2000	80000	4.50 B	17	18

Tabela 10

7. MEĐUNARODNA KARIJERA

Nakon karijerne pozicije 7 slijedi još deset pozicija koje se označavaju 7.1 do 7.10. Međunarodna karijera isplaćuje se iz sredstava koja se akumuliraju na međunarodnom nivou u iznosu od 1 B po jedinici. Akumulirani iznos podijeljen je na deset jednakih djelova - pulova.

Pozicija 7.1: ostvaruje se kad saradnik koji je na poziciji 7 ima u svojoj strukturi saradnika koji je, takođe, ušao u poziciju 7. i tada on dijeli dobit I pula sa svim ostalim Saradnicima iz svih država koji su ostvarili isti karijerni status.

Pozicija 7.2: Ostvaruje se kada saradnik 7.1 stekne saradnika 7.1 pozicije u istoj grani iz koje je stekao i poziciju 7.1. Saradnik na poziciji 7.2 učestvuje u diobi I pula sa svim saradnicima

koji su ostvarili nivo 7.1, i takođe, učestvuje u diobi II pula sa svim saradnicima koji su ostvarili nivo 7.2.

Pozicija 7.3: Ostvaruje se kada saradnik na poziciji 7.2 stekne saradnika na poziciji 7.2 iz iste grane iz koje je stekao i sam poziciju 7.2. Saradnik na poziciji 7.2 učestvuje u diobi I, II i III pula.

Pozicija 7.4: Ostvaruje se kada saradnik na poziciji 7.3 stekne saradnika na poziciji 7 u drugoj strukturalnoj grani. Učestvuje, prema gore navedenim principima u diobi sredstava u I, II, III i IV pulu.

Pozicije 7.5, 7.6 saradnik ostvaruje kao i pozicije 7.2 i 7.3 iz one strukturalne grane iz koje je stekao poziciju 7.4. sa povećanjem pozicije povećava se i broj pulova u čijoj diobi učestvuje.

Pozicija 7.7: Ostvaruje se kad saradnik na poziciji 7.6 stekne saradnika na poziciji 7 u trećoj strukturalnoj grani. Tada učestvuje u diobi sredstava iz sedam pulova.

Pozicija 7.8 i pozicija 7.9 saradnik ostvaruje kao i pozicije 7.5 i 7.6 iz one strukturalne grane iz koje je stekao poziciju 7.7 i učestvuje u diobi sredstava iz odgovarajućeg broja pulova.

Pozicija 7.10 saradnik stiže kada stekne saradnika na poziciji 7 u četvrtoj strukturalnoj grani. Tada učestvuje u diobi sredstava iz svih deset pulova.

Međunarodne provizije (pozicije 7.1 do 7.10) obračunavaju se i isplaćuju nakon isteka mjeseca i to nakon obračuna i uplata licenci za mjesec za koji se isplaćuju.

8. SEMINARI – OBUKA:

Učešće na LIDERSKIM seminarima vezano je za dostignuća u radu Saradnika/Kupca. Kriterijume određuje rukovodstvo svake države posebno.

Preporučeni model:

1. Liderski Seminar 1 - u trajanju od 3 dana, za početnike - motivacionog karaktera – uslov promjena karijerne pozicije sa 1, na 2. ili uplata depozita po modelu 28+5. Održava se nakon završetka poslovnog perioda, obično u susjednoj državi. Preporučena kotizacija za učesnike je od 50 do 100 eura .
2. Liderski seminar 2 - u trajanju od 5 dana, za Saradnike koji dostignu pozicije 3 ili 4. Preporučuje se dalja destinacija sa avionskim prevozom. Obrađuju se teme povezane sa praktičnim znanjima iz oblasti menadžmenta i marketinga, organizacije rada, ... Preporučena kotizacija za učesnike je od 200 do 500 eura.
3. Liderski seminar 3 - u trajanju od 7 dana, za Saradnike koji dostignu karijernu poziciju 5 ili 6. Preporuka je da se održavaju na dalekim destinacijama, avionski prevoz, LUX hoteli, ... Obrađuju se praktična znanja iz menadžmenta i marketinga, organizacija rada sa velikim strukturama, vođenje i upravljanje timovima, međunarodno angažovanje, ... Preporučena kotizacija za učesnike je od 400 do 1000 eura.