

# PLAN DE COMISIONARE

2015



CRISTIAN LAY



CRISTIAN LAY

# SEFI DE ECHIPA

**COMISION: 9 %**

**Minim 6 comenzi si 2.000 LEI  
VANZARI nete**



# Coordonator



CRISTIAN LAY

**COMISIONUL ECHIPEI  
PERSONALE 15 %**

**Minim 12 comenzi si 6.000 LEI  
VANZARI nete**

**Peste sefii de echipa  
directi**

**6%  
COMISION**



**Peste Coordonatorii directi**

**5%  
COMISION**



CRISTIAN LAY

COMISION

Coordonator

COM: 15%

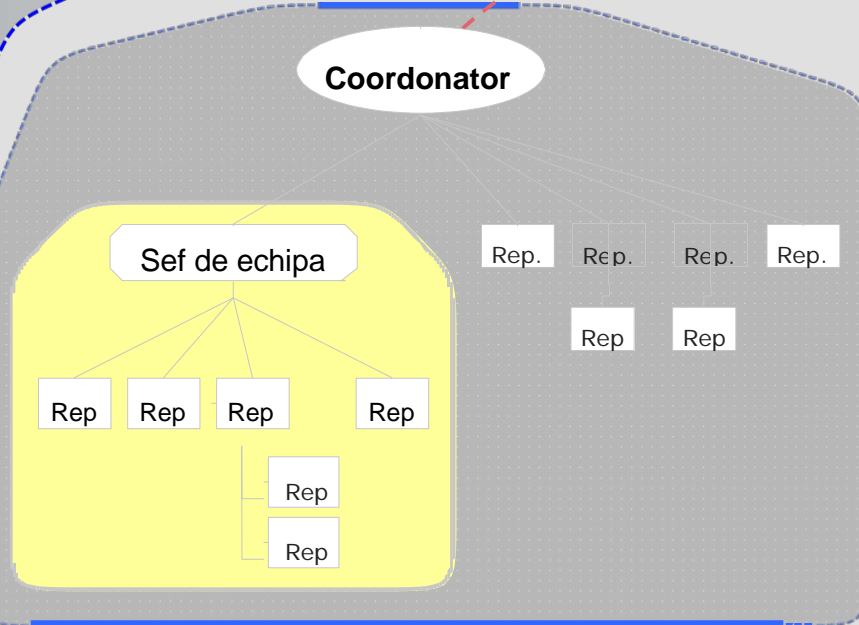
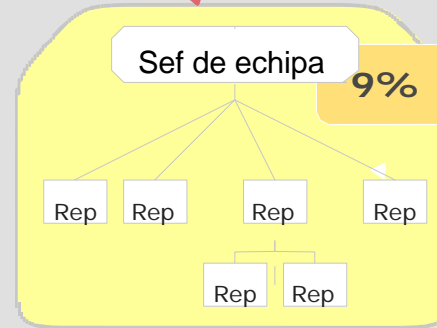
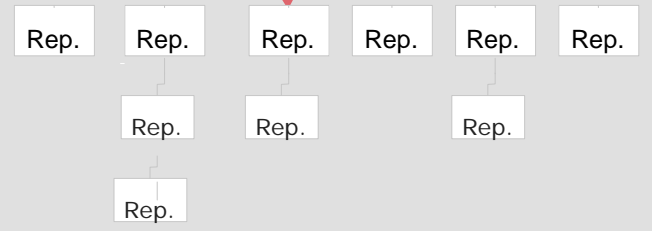
COM: 5%

COM: 6%

Coordonator

Sef de echipa

9%





CRISTIAN LAY

## ASPECTE GENERALE ALE SISTEMULUI CRISTIAN LAY...

- **REPREZENTANT.** Persoana inregistrata in sistemul Cristian Lay. Are dreptul de a primi reducere/discount asupra produselor. Daca un reprezentant a ajuns sa genereze incasari cumulate de 3000 lei (pret factura) la Cristian Lay in ultimele 12 luni de colaborare, atunci reducerea/discountul va fi marita cu 5%.
- **DISCOUNT.** Cantitate de redus din pretul de catalog, pentru reprezentant. Suma discountului va depinde de linia de produse si de depasirea pragului de incasari cumulate (3000 lei).
- **RETEA DE VANZARI (RDV).** Grup de persoane format dintr-un reprezentant si toate persoanele prezentate (directi sau indirecti) de el, fara a avea importanta ce titlu au.
- **VOLUMUL VANZARILOR RETELEI DE VANZARI.** Vanzarile nete generate de o RETEA DE VANZARI. Se utilizeaza pentru a stabili nivelul unui reprezentant (Sef de echipa sau Coordonator). Toata reseaua de vanzari te ajuta sa urci la un alt nivel, asa ca vanzarile echipelor care au survenit din a ta, contribuie sa urci sau sa te mentii pe nivel.
- **CAMPANII.** Perioade de timp care se iau ca referinta pentru calculul incasarilor generate si pentru suma comisionului. Durata lor este de doua saptamani cu exceptia perioadelor mentionate anterior (ex: vara, sarbatori...). Anumite oferte si actiuni comerciale, se vor referi la campanii concrete.
- **ECHIPA.** Grup de reprezentanti care depind de un Sef de echipa sau un Coordonator. Toti reprezentantii noi se vor integra in echipa de care apartine reprezentantul care i-a prezentat. Cand un reprezentant indeplineste conditiile fixate pentru a fi Sef de echipa are dreptul de a-si forma propria echipa independent.
- **SEF DE ECHIPA.** Este reprezentantul care are un volum de vanzari din toata reseaua sa, de 2000 lei net din care 1000 lei net generati de propria echipa. Un sef de echipa trebuie sa aiba cel putin 6 reprezentanti directi activi in fiecare campanie.
- **COORDONATOR.** Este reprezentantul care are un volum de vanzari din toata reseaua sa de 6000 lei net, din care 2000 lei net generati de propria echipa. Un coordonator trebuie sa aiba cel putin 12 reprezentanti directi activi in fiecare campanie.



CRISTIAN LAY

- **COMISION.** Cantitatea de bani pe care Cristian Lay o plateste catre sefi de echipa sau coordonatorii sai pentru indeplinirea atributiilor si contributia lor la vanzari. Aceasta cantitate se calculeaza folosind un procent aplicat la incasarile generate:
    - Sefi de Echipa (SdE):      **9%** din incasarile nete ale propriei echipe (reprezentanti directi si indirecti)
    - Coordonatori:              **15%** din incasarile nete ale propriei echipe (reprezentanti directi si indirecti)
  
  - **BONUS PENTRU CREAREA ECHIPELOR.** **Coordonatorii**<sup>1</sup> care ajuta la dezvoltarea de Sefi de echipa (SdE) dintre reprezentantii sai, au dreptul de a incasa urmatoarele comisioane:
    - **6%** din incasarile nete ale SdE (din echipele lor).
    - **5%** din incasarile nete ale coordonatorilor directi. Acesti 5% se aplica asupra incasarilor coordonatorilor (structura formata din reprezentanti directi si indirecti si sefi de echipa).
- Daca un coordonator nu indeplineste aceste conditii intr-o anumita campanie va castiga ca si SdE (daca indeplineste si aceste conditii), dar nu isi pierde statutul. Deci coordonatorul de deasupra lui va continua sa castige 5%. La fel se aplica pentru SdE, in cazul neindeplinirii conditiilor, statutul ramane si coordonatorul de deasupra lui continua sa castige 6%.<sup>2</sup>*
- **CONTRACTE DE PRESTARI SERVICII.** Reprezentantii care indeplinesc cerintele pentru a deveni SdE sau Coordonator beneficiaza, daca doresc, de incasarea de comision si de orice alt stimulent economic care este fixat de catre firma in viitor. Pentru ei si in conformitate cu legislatia romana, trebuie sa execute contractul in cauza si trebuie sa isi asume toate obligatiile de dezvoltare ale retelei de vanzari care sunt fixate.

Colaborarea comerciala cu Cristian Lay nu are caracter exclusiv si nu implica in niciun caz un raport de munca.

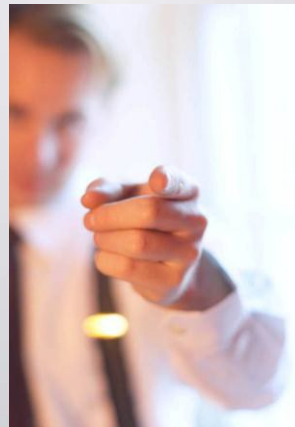
<sup>1</sup> Desi SdE nu comisioneaza pentru ceilalti sefi de echipa, dezvoltarea acestor echipe ii este benefica si ii va ajuta sa isi mentina nivelul de SdE si dreptul sa castige comision, ba chiar sa creasca ca si coordonator.

<sup>2</sup> Pierderea statutului depinde de neindeplinirea repetata a cerintelor, sau a conditiilor contractuale ca si SdE/coordonator.



CRISTIAN LAY

**ESTE ALEGEREA TA UNDE VREI SA  
AJUNGI  
ESTE AFACEREA TA**



**SA REUSESTI DEPINDE DE TINE**