



PIANO MARKETING

Guida del Piano Marketing

Qui di seguito sono spiegati i concetti di base che si trovano nel piano di marketing e che ai fini dell'interpretazione hanno sempre il significato sotto indicato. Abbiamo anche aggiunto per semplificare una rappresentazione grafica, attraverso la quale potete meglio vedere il funzionamento del piano di marketing nelle varie correlazioni.





Struttura di base

“2QT Cosmetics” indica la società Dream Cosmetics S.R.L.S., con sede: Via dell’Arcoveggio 45/9, 40121 Bologna, C.F., P. IVA nr iscrizione CCIAA Bologna: 02892630308.

“Distributore” significa membro del Club 2QT, ovvero una persona che ha accettato le condizioni di membro del Club 2QT.

“Rete 2QT” significa l’indicazione di tutti i Distributori al mondo, ovvero tutta la struttura degli utenti creata dai singoli Gruppi.

“Gruppo” indica tutti i membri di una determinata rete di distribuzione che rientra sotto lo Sponsor, nel suo Ramo proprio, incluso lui stesso.

“Ramo” indica un gruppo che si trova sotto un membro (Distributore) che è registrato direttamente sotto di Voi.



Sponsor

“Sponsor” indica il Distributore che si trova nel proprio Gruppo in modo diretto o in altro punto (UP-LINE) al di sopra di un altro Distributore.

“Sponsor diretto” indica lo Sponsor che si trova direttamente sotto ad un altro Distributore, ovvero lo Sponsor che ha il codice con il quale è avvenuta la registrazione del nuovo Distributore.



Registrazione

“**Username Distributore**” indica il nickname scelto dal Distributore durante la registrazione.

“**Username Sponsor**” indica il nickname dello Sponsor sotto il quale il Distributore è registrato.



Fatturato e compenso

“**Fatturato mondiale**” indica il fatturato dei Punti realizzati nell’ambito di tutta la rete 2QT.

“**Fatturato del gruppo**” indica il fatturato dei Punti realizzati nell’ambito di un Gruppo.

“**Fatturato del ramo**” indica il fatturato dei Punti realizzati nell’ambito di un Ramo.

“**Fatturato personale**” indica il fatturato di Punti realizzati dal Distributore stesso.

“**Periodo di riferimento**” indica un mese solare (in base al calendario in vigore in Italia).

“**Punto**” corrisponde all’indicazione per unità virtuale (Punto) che si calcola per l’acquisto di un determinato prodotto e che il Distributore ha acquistato direttamente o è stato acquistato nell’ambito del suo gruppo, nel Periodo di riferimento. Sulla base dei Punti vengono maturate le commissioni. Il valore Punti dei singoli prodotti è indicato sul sito ufficiale 2QT Cosmetics (www.2qtworld.com)

“Livello di effettività” indica una determinata posizione che il Distributore ha raggiunto in relazione alle dimensioni e diffusione del suo Fatturato di gruppo.

“Commissioni” indica la somma che viene pagata al Distributore come compenso in base al Livello di effettività del Distributore sulla base dei punti ottenuti.

Ai fini del calcolo delle Commissioni un Punto corrisponde al valore di circa 1€. Per poter maturare le Commissioni è necessario che il Fatturato di gruppo nel Periodo di riferimento sia di minimo 100 punti e che il Fatturato personale nel Periodo di riferimento sia di minimo 30 punti.

“Bonus del fatturato mondiale” indica l'importo che rappresenta il 9% del Fatturato mondiale (espresso in Punti), che l'azienda 2QT Cosmetics una volta al mese divide tra i Distributori. Il diritto al Bonus del fatturato mondiale spetta a tutti i Distributori che abbiano raggiunto il livello DIRECTOR 1 STAR o superiore e sarà distribuito loro proporzionalmente diviso. Ad esempio: il 2% del Fatturato mondiale al livello DIRECTOR 1 STAR è diviso tra tutti i Distributori con la qualifica Director 1 Star e anche tra tutti i Distributori con qualifica superiore.

“Bonus 2QT” indica un bonus forfettario che il Distributore ottiene dalla società 2QT Cosmetics, se per un periodo di dodici mesi consecutivi (in base al calendario Italiano) ha mantenuto una posizione DIRECTOR 1 STAR o superiore. L'ammontare del Bonus 2QT varia a seconda del livello della posizione ottenuto durante i dodici mesi consecutivi di qualifica. Se il Distributore nell'arco dei dodici mesi consecutivi ha avuto differenti posizioni, l'ammontare del Bonus 2QT si calcola in base al livello della posizione più bassa. Il bonus è pagato forfettariamente una sola volta per i dodici mesi.

“Acquisto minimo” indica il Fatturato personale minimo che il Distributore è necessario che ottenga affinché abbia diritto alle Commissioni. Il valore minimo richiesto ammonta a 30 Punti.



Prima parte del Piano Marketing

La prima parte del Piano Marketing è la porta di accesso verso il mondo dei compensi della società 2QT Cosmetics e spiega le regole e il procedimento per raggiungere le Commissioni desiderate, calcolate in base ai Punti personali e ai Punti di tutti i partner nella struttura. Le regole elencate sono per tutti i Distributori che hanno raggiunto un Fatturato di gruppo minimo di 100 Punti nel Periodo di riferimento e un Fatturato Personale minimo di 30 Punti.

Il livello delle Provvigioni per la prima parte del piano di marketing è stabilito dal 3% al 27%, in base al livello del Fatturato di gruppo del dato Distributore nel Periodo di riferimento.

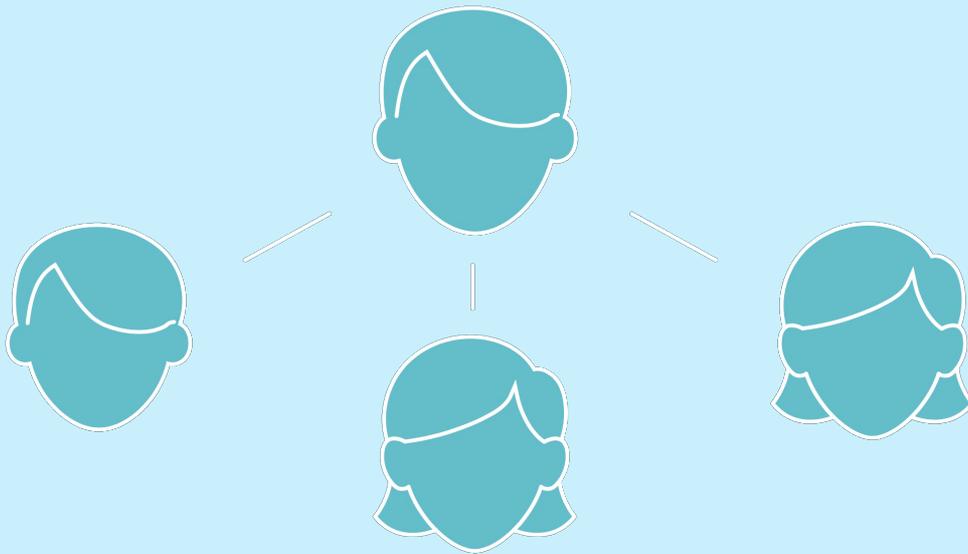
Livello di effettività 3 %	Fatturato di gruppo di 100 Punti e oltre
Livello di effettività 6 %	Fatturato di gruppo di 400 Punti e oltre
Livello di effettività 9 %	Fatturato di gruppo di 1 200 Punti e oltre
Livello di effettività 13 %	Fatturato di gruppo di 2 400 Punti e oltre
Livello di effettività 18 %	Fatturato di gruppo di 4 000 Punti e oltre
Livello di effettività 22 %	Fatturato di gruppo di 6 000 Punti e oltre
Livello di effettività 27 %	Fatturato di gruppo di 10 000 Punti e oltre



Calcolo delle Commissioni

Tu

13% / 200 Punti personali



Ross

6% /1000 punti

Mary

3% / 200 punti

Ivy

6% /1000 punti

Punti di gruppo **200 + 1000 + 200 + 1000 = 2400 Punti**

Punti personali	$200p \times 0,13$ (13%)	=	26€
Ramo Ross	$1000p \times 0,07$ (7%)	=	70€
Ramo Mary	$200p \times 0,10$ (10%)	=	20€
Ramo Ivy	$1000p \times 0,07$ (7%)	=	70€
			<u>Commissioni = 186€</u>



Spiegazione

2 x 1000 Punti con margine del 7% (la differenza tra il margine del Distributore con Livello di effettività del 13% e il margine del Ramo con Livello di effettività del 6%)

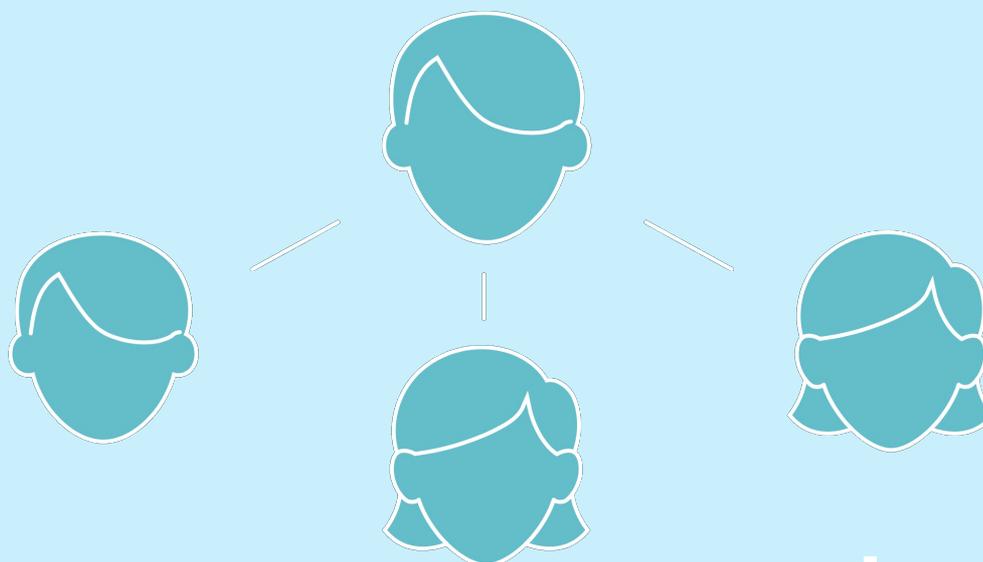
+ 1 x 200 Punti con margine del 10% (la differenza tra il margine del Distributore con Livello di effettività del 13% e il margine del Ramo con Livello di effettività del 3%)

+ 200 Punti con margine del 13% = 2000×0.07 (7%) + 200×0.10 (10%) + 200×0.13 (13%) = 140 p + 20 p + 26 p = 186 p x 1€ = 186€

Il Distributore ha raggiunto nel Periodo di riferimento il Livello di effettività del 13%, nel seguente: sostenendo come Sponsor due Rami con Livello di effettività del 6% e ciascuno con Fatturato del ramo di 1000 Punti, e un terzo Ramo con Livello di effettività del 3% e con Fatturato del ramo di 200 Punti, e lui stesso ha ottenuto un Fatturato personale di 200 punti (il Distributore ha raggiunto in totale nel suo Fatturato di gruppo 2400 Punti = livello 13%).

Tu

18% / 300 Punti personali



Ross

9% / 2000 punti

Mary

6% / 1000 punti

Ivy

6% / 700 punti

Punti di gruppo **300 + 2000 + 1000 + 700 = 4000 Punti**

Punti personali	$300p \times 0,18 =$	54€
Ramo Ross	$2000p \times 0,09 =$	180€
Ramo Mary	$1000p \times 0,12 =$	120€
Ramo Ivy	$700p \times 0,12 =$	84€
	<u>Commissioni =</u>	438€

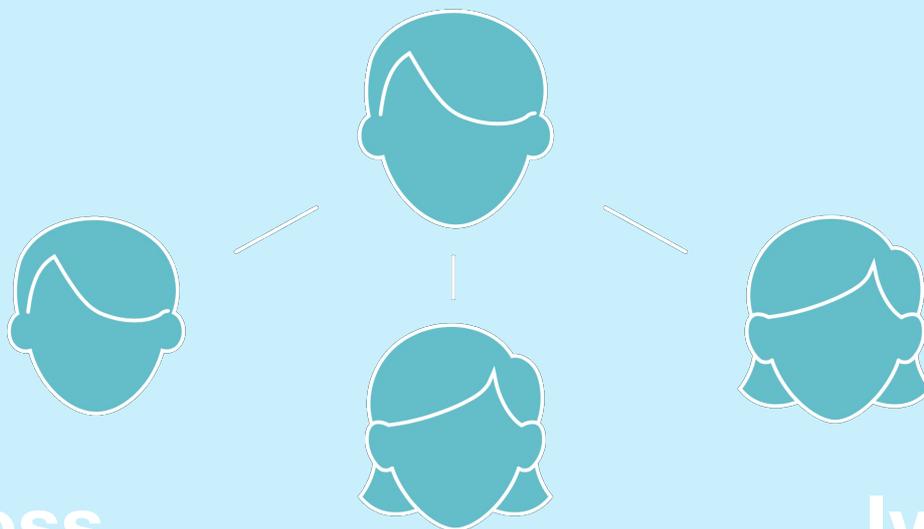
Spiegazione

- 1 x 2000 Punti con margine del **9 %** (la differenza tra il margine del Distributore con Livello di effettività del 18% e il margine del Ramo con Livello di effettività del 9%)
- + 1 x 1000 Punti con margine di **12 %** (la differenza tra il margine del Distributore con Livello di effettività del 18% e il margine del Ramo con Livello di effettività del 6%)
- + 1 x 700 Punti con margine del **12 %** (la differenza tra il margine del Distributore con Livello di effettività del 18% e il margine del Ramo con Livello di effettività del 6%)
- + 300 Punti con margine del **18 %** = 2000×0.09 (9%) + 1000×0.12 (12%) + 700×0.12 (12%) + 300×0.18 (18%) = $180p + 120p + 84p + 54p = 438p \times 1€ = 438€$

Il Distributore ha raggiunto nel Periodo di riferimento il Livello di effettività del 18%, nel seguente: sostenendo come Sponsor due Rami, ciascuno con Livello di effettività del 6%, uno dei due Rami con Fatturato di ramo di 1000 Punti e l'altro con Fatturato di ramo di 700 Punti; e un terzo Ramo con Livello effettività del 9% e con Fatturato del ramo di 2000 punti, e lui stesso ha ottenuto un Fatturato personal di 300 Punti (il Distributore ha raggiunto in totale nel suo Fatturato di gruppo 4000 Punti = livello 18%).

Tu

27% / 300 Punti personali



Ross

13% /3500 punti

Mary

18% / 5400 punti

Ivy

6% /1000 punti

Punti di gruppo **300 + 3500 + 5400 + 1000 = 10200 Punti**

Punti personali	$300p \times 0,27 =$	81€
Ramo Ross	$3500p \times 0,14 =$	490€
Ramo Mary	$5400p \times 0,09 =$	486€
Ramo Ivy	$1000p \times 0,21 =$	210€
	<u>Commissioni =</u>	<u>1267€</u>



Spiegazione

- 1 x 3500 Punti con margine del **14 %** (la differenza tra il margine del Distributore con Livello di effettività del 27% e il margine del Ramo con Livello di effettività del 13%)
- + 1 x 5400 Punti con margine del **9 %** (la differenza tra il margine del Distributore con Livello di effettività del 27% e il margine del Ramo con Livello di effettività del 18%)
- + 1 x 1000 Punti con margine del **21 %** (la differenza tra il margine del Distributore con Livello di effettività del 27% e il margine del Ramo con Livello di effettività del 6%)
- + 300 Punti con margine del **27 %** = 3500×0.14 (14%) + 5400×0.09 (9%) + 1000×0.21 (21%) + 300×0.27 (27%) = 490p + 486p + 210p + 81p = 1267p x 1€ = 1267€

Esempio

Il Distributore ha raggiunto nel Periodo di riferimento il Livello di effettività del 27%, nel seguente: sostenendo come Sponsor il Ramo 1/ con Livello di effettività del 13% e con Fatturato del ramo di 3500 Punti, il Ramo 2/ con Livello di effettività del 18 % e con Fatturato del ramo di 5400 Punti, il Ramo 3/ con Livello di effettività del 6% e con Fatturato del ramo di 1000 punti e lui stesso ha ottenuto un Fatturato personal di 300 punti (il Distributore ha raggiunto in totale nel suo Fatturato di gruppo 10 200 Punti = livello 27%).



Seconda parte del Piano Marketing

Nella seconda parte del Piano Marketing c'è di più, oltre alla possibilità di ottenere le Commissioni dal Fatturato di gruppo hai anche la possibilità di guadagnare le Commissioni dal Fatturato mondiale e un Bonus 2QT.

Il distributore passa alla seconda parte del Piano Marketing se raggiunge il livello minimo di DIRECTOR 1 STAR.

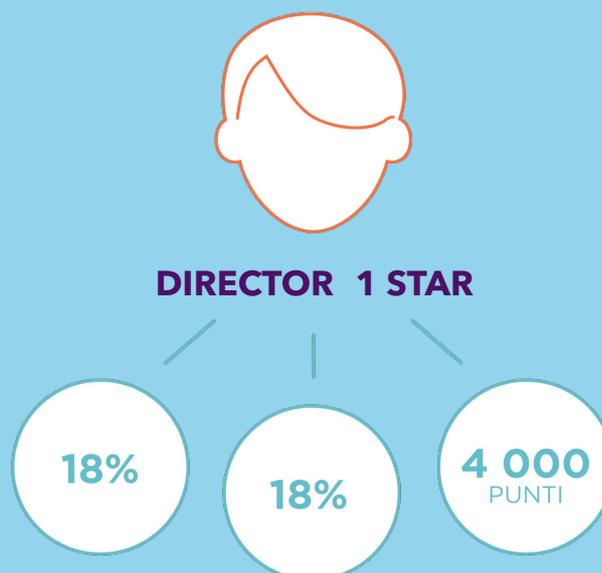
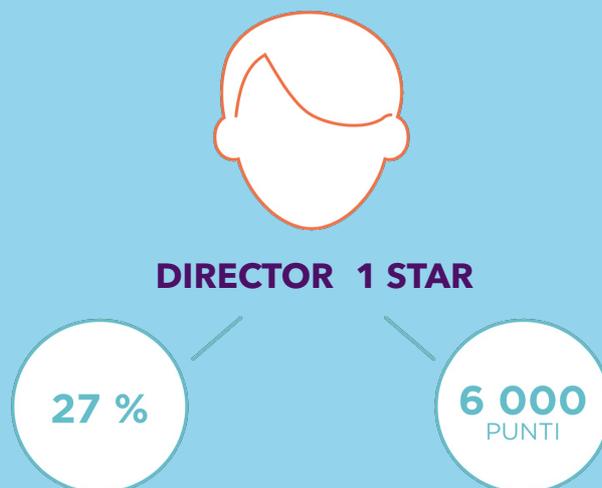
Livello di effettività 29% .	Posizione DIRECTOR 1 STAR (27% + 2%)
Livello di effettività 30% .	Posizione DIRECTOR 2 STARS (27% + 2% + 1%)
Livello di effettività 31%	Posizione RUBINO (27% + 2% + 1% + 1%)
Livello di effettività 32%	Posizione SMERALDO (27% + 2% + 1% + 1% + 1%)
Livello di effettività 33%	Posizione DIAMANTE (27% + 2% + 1% + 1% + 1% + 1%)
Livello di effettività 34%	Posizione DIAMANTE SENIOR (27% + 2% + 1% + 1% + 1% + 1% + 1%)
Livello di effettività 34%	Posizione AMBASSADOR (27% + 2% + 1% + 1% + 1% + 1% + 1%)

DIRECTOR 1 STAR ★

Il Distributore si qualifica per la posizione di **DIRECTOR 1 STAR** quando:

Variante A (1) egli ha raggiunto il Livello di effettività del **27%** nel Periodo di riferimento e (2) sostiene come Sponsor in uno dei suoi rami un altro Distributore che a sua volta ha raggiunto il Livello di effettività del **27%** e (3) egli ha creato personalmente o negli altri Rami nel Periodo di riferimento un fatturato di almeno **6 000 Punti**;

o **Variante B** (1) egli ha raggiunto il Livello di effettività del **27%** nel Periodo di riferimento e (2) egli sostiene come Sponsor due Rami che hanno raggiunto il Livello di effettività del **18%** o maggiore e (3) egli ha creato personalmente o negli altri Rami, nel Periodo di riferimento, un fatturato di almeno **4 000 Punti**.



Con la qualifica di DIRECTOR 1 STAR il Distributore ottiene:

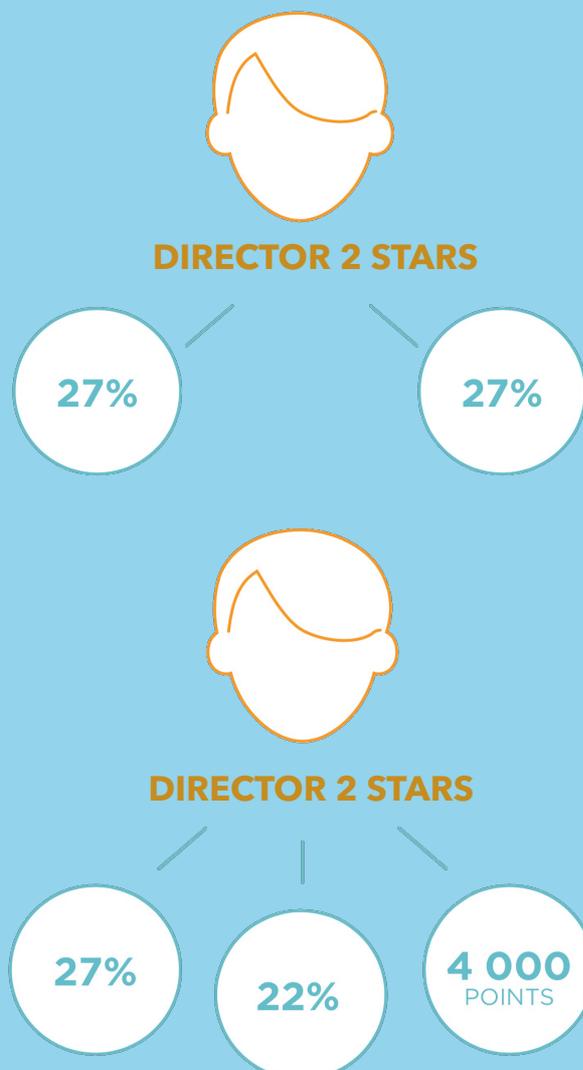
- Commissioni del **29% del Fatturato personale**.
- Commissioni del **2% del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione DIRECTOR 1 STAR o Livelli di effettività maggiori.
- Commissioni del **2% condiviso del Fatturato mondiale**.

DIRECTOR 2 STARS

Il Distributore si qualifica per la posizione di **DIRECTOR 2 STARS** quando:

Variante A (1) egli ha raggiunto il Livello di effettività del **27%** nel Periodo di riferimento e (2) egli sostiene come Sponsor almeno **due Rami** ognuno con Livello di effettività del **27%**;

o **Variante B** (1) egli ha raggiunto il Livello di effettività del **27%** nel Periodo di riferimento e (2) egli sostiene come Sponsor un Ramo che ha raggiunto il Livello di effettività minimo del **27%** e un secondo Ramo con Livello di effettività del **22%** o superiore e (3) egli ha creato personalmente o negli altri Rami, nel Periodo di riferimento, un fatturato di almeno **4 000 Punti**.



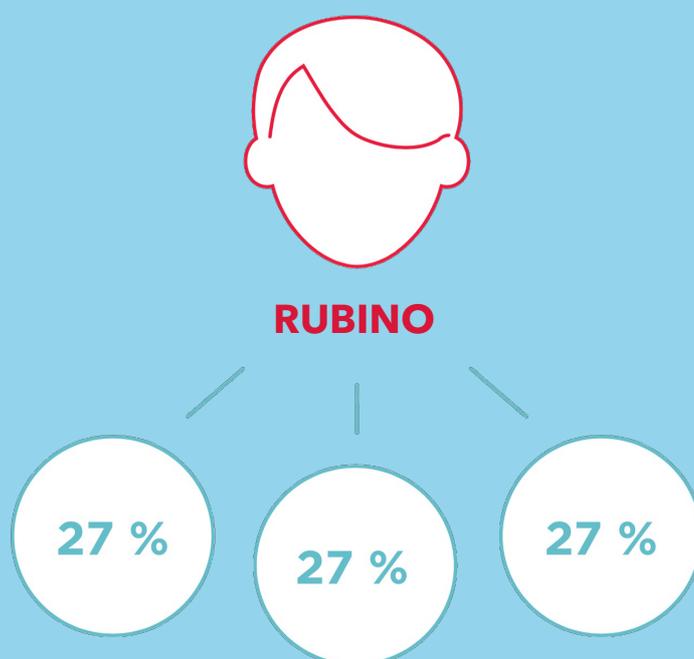
Con la qualifica di DIRECTOR 2 STARS il Distributore ottiene:

- Commissioni del **30 % del Fatturato personale**.
- Commissioni del **2% del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione DIRECTOR 1 STAR.
- Commissioni del **1% del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione DIRECTOR 2 STARS o Livelli di effettività maggiori.
- Commissioni del **4% condiviso del Fatturato mondiale**.
- **2QT Bonus di 3.500 €** se il Distributore si qualifica DIRECTOR 2 STARS per dodici mesi consecutivi; tale Bonus viene assegnato una volta all'anno.

Il Distributore si qualifica per la posizione di **RUBINO** quando:

(1) egli ha raggiunto il Livello di effettività del **27%** nel Periodo di riferimento.

e **(2)** egli sostiene come Sponsor almeno tre Rami, ognuno con Livello di effettività del **27%**.



Con la qualifica di RUBINO il Distributore ottiene:

- Commissioni del **31 % del Fatturato personale.**
- Commissioni del **2% del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione DIRECTOR 1 STAR.
- Commissioni del **1% del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione DIRECTOR 2 STARS.
- Commissioni del **1% del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione RUBINO o superiore.
- Commissioni del **5% condiviso del Fatturato mondiale.**
- 2QT **Bonus di 5.500 €** se il Distributore si qualifica RUBINO per dodici mesi consecutivi; tale Bonus viene assegnato una volta all'anno.

Esempio

Fatturato mondiale di 100.000 punti.

NEL MONDO CI SONO:

1x



DIRECTOR 1 STAR

1x



DIRECTOR 2 STARS

1x

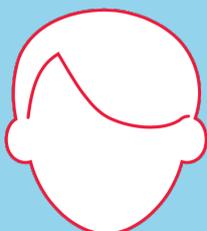


RUBINO



Tu

100 punti personali



RUBINO

27%

12.000 punti

27%

13.000 punti

27%

10.000 punti

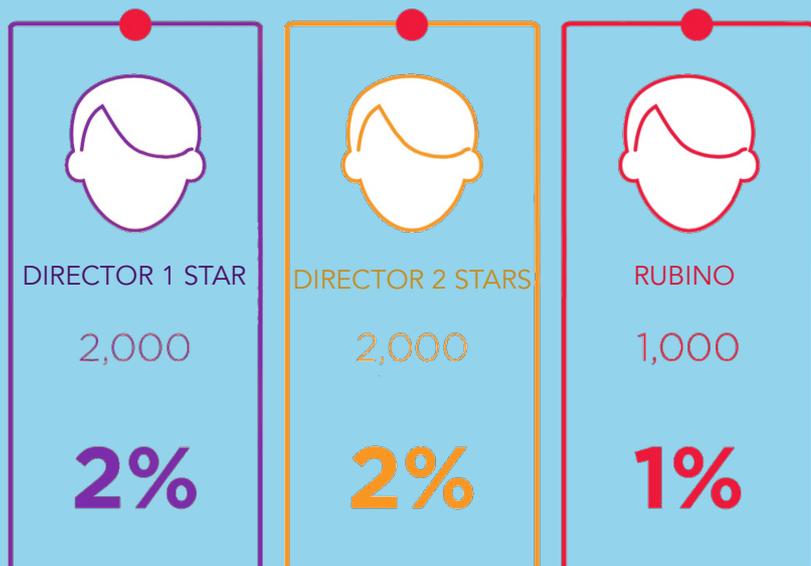
$$100 \text{ p} \times 0,31 = 31\text{€}$$

$$12.000 \text{ p} \times 0,04 = 480\text{€}$$

$$13.000 \text{ p} \times 0,04 = 520\text{€}$$

$$10.000 \text{ p} \times 0,04 = 400\text{€}$$

1431,00€



Fatturato mondiale : 100.000

$$100.000 \times 2\% : 3 = 667\text{€}$$

$$100.000 \times 2\% : 2 = 1.000\text{€}$$

$$100.000 \times 1\% : 1 = 1.000\text{€}$$

2.667,00€

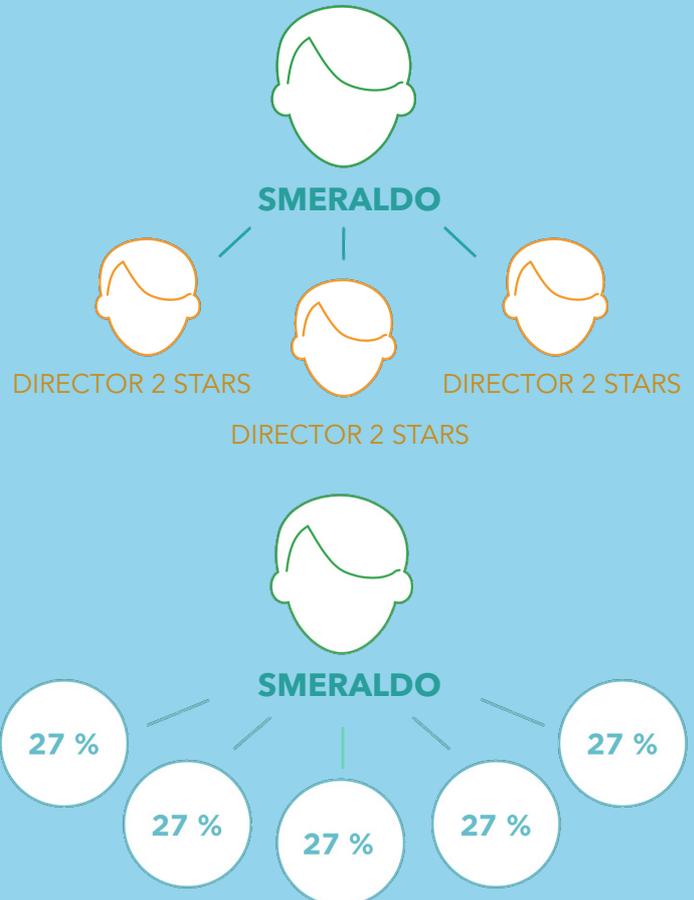
TOTALE: 1.431€ + 2.667€ = 4.098€



Il Distributore si qualifica per la posizione di **SMERALDO** quando:

Variante A (1) egli ha raggiunto il Livello di effettività del **27%** nel Periodo di riferimento e (2) egli sostiene come Sponsor almeno **tre Rami** ognuno con qualifica minima di **DIRECTOR 2 STARS**;

or **Variante B** (1) egli ha raggiunto il Livello di effettività **27%** nel Periodo di riferimento e (2) egli sostiene come Sponsor almeno **cinque Rami** ognuno con **Livello di effettività del 27%**.



Con la qualifica di SMERALDO il Distributore ottiene:

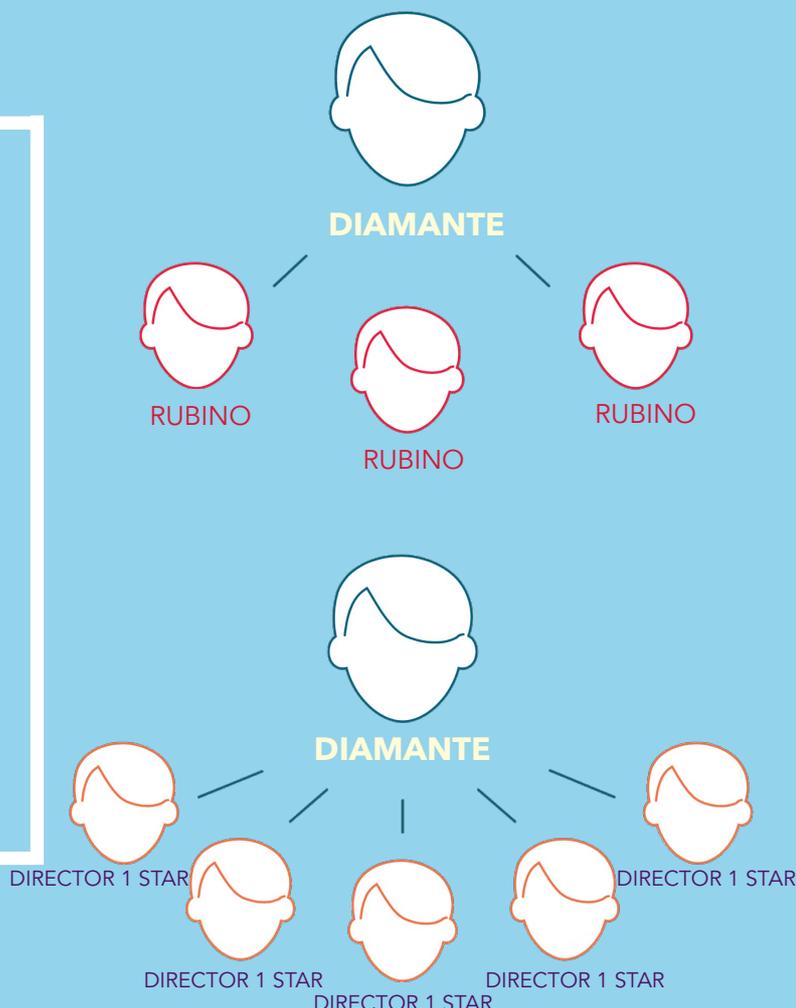
- Commissioni del **32 % del Fatturato personale**.
- Commissioni del **2% del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione DIRECTOR 1 STAR.
- Commissioni del **1% del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione DIRECTOR 2 STARS.
- Commissioni del **1% del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione RUBINO.
- Commissioni del **1% del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione SMERALDO o superiore.
- Commissioni del **6% condiviso del Fatturato mondiale**.
- 2QT **Bonus di 7.000 €** se il Distributore si qualifica SMERALDO per dodici mesi consecutivi; tale Bonus viene assegnato una volta all'anno.

DIAMANTE

Il Distributore si qualifica per la posizione di **DIAMANTE** quando:

Variante A (1) egli ha raggiunto il Livello di effettività **27%** nel Periodo di riferimento e (2) egli sostiene come Sponsor almeno **tre Rami** ognuno con la qualifica minima di **RUBINO**;

o **Variante B** (1) egli ha raggiunto il Livello di effettività del **27%** nel Periodo di riferimento e (2) egli sostiene come Sponsor almeno **cinque Rami** ognuno con la qualifica minima di **DIRECTOR 1 STAR**.



Can la qualifica di DIAMANTE il Distributore ottiene:

- Commissioni del **33 % del Fatturato personale**.
- Commissioni del **2 % del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione DIRECTOR 1 STAR.
- Commissioni del **1 % del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione DIRECTOR 2 STARS.
- Commissioni del **1 % del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione RUBINO.
- Commissioni del **1 % del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione SMERALDO.
- Commissioni del **1 % del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione DIAMANTE o superiore.
- Commissioni del **7 % condiviso del Fatturato mondiale**.
- **2QT Bonus di 9.000 €** se il Distributore si qualifica DIAMANTE per dodici mesi consecutivi; tale Bonus viene assegnato una volta all'anno.

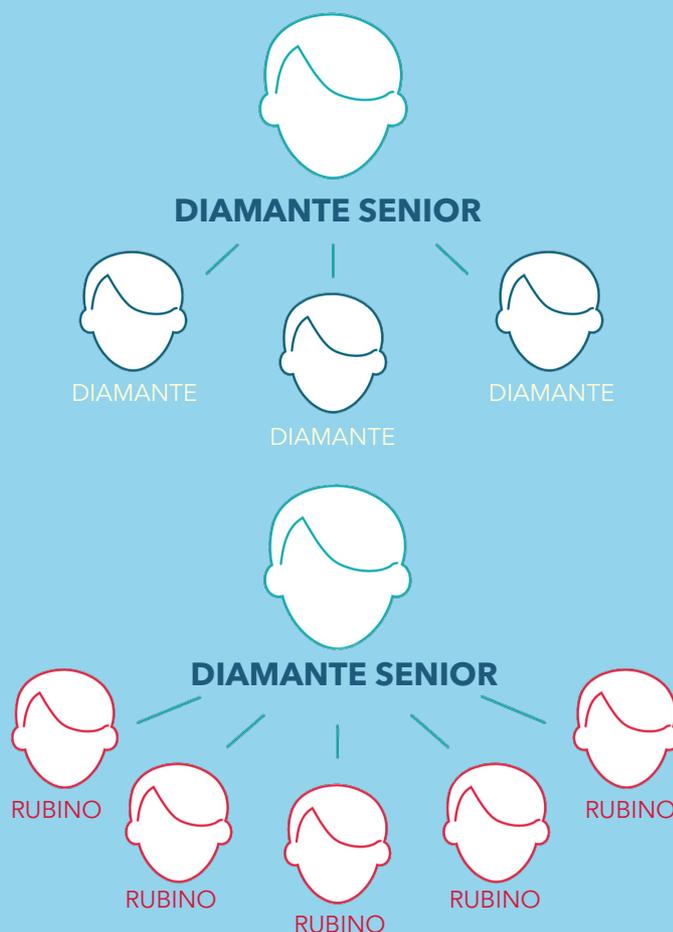
DIAMANTE SENIOR



Il Distributore si qualifica per la posizione di **DIAMANTE SENIOR** quando:

Variante A (1) egli ha raggiunto il Livello di effettività **27%** nel Periodo di riferimento e (2) egli sostiene come Sponsor almeno **tre Rami** ognuno con la qualifica minima **DIAMANTE**;

o **Variante B** (1) egli ha raggiunto il Livello di effettività **27%** nel Periodo di riferimento e (2) egli sostiene come Sponsor almeno **cinque Rami** ognuno con la qualifica minima **RUBINO**.



Con la qualifica di DIAMANTE SENIOR il Distributore ottiene:

- Commissioni del **34 % del Fatturato personale**.
- Commissioni del **2 % del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione DIRECTOR 1 STAR.
- Commissioni del **1 % del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione DIRECTOR 2 STARS.
- Commissioni del **1 % del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione RUBINO.
- Commissioni del **1 % del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione SMERALDO.
- Commissioni del **1 % del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione DIAMANTE.
- Commissioni del **1 % del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione DIAMANTE SENIOR o superiore.
- Commissioni del **8 % condiviso del Fatturato mondiale**.
- **2QT Bonus di 26.000 €** se il Distributore si qualifica DIAMANTE SENIOR per dodici mesi consecutivi; tale Bonus viene assegnato una volta all'anno.

AMBASSADOR

Il Distributore si qualifica per la posizione di **AMBASSADOR** quando:

(1)

egli ha raggiunto il Livello di effettività del **27%** nel Periodo di riferimento e

(2)

egli sostiene come Sponsor almeno **cinque Rami** ognuno con la qualifica minima di **DIAMANTE**.



Con la qualifica di AMBASSADOR il Distributore ottiene:

- Commissioni del **34 % del Fatturato personale**.
- Commissioni del **2 % del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione DIRECTOR 1 STAR.
- Commissioni del **1 % del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione DIRECTOR 2 STARS.
- Commissioni del **1 % del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione RUBINO.
- Commissioni del **1 % del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione SMERALDO.
- Commissioni del **1 % del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione DIAMANTE.
- Commissioni del **1 % del Fatturato del ramo** dei Rami che non si sono qualificati nella posizione DIAMANTE SENIOR o superiore.
- Commissioni del **9 % condiviso del Fatturato mondiale**.
- **2QT Bonus di 60.000 €** se il Distributore si qualifica AMBASSADOR per dodici mesi consecutivi; tale Bonus viene assegnato una volta all'anno.

Dichiarazione

La società 2QT Cosmetics si riserva il diritto di modificare questo Piano Marketing in qualsiasi momento. In questo modo non sono intaccati i diritti dei Distributori al pagamento delle Commissioni, del Bonus del Fatturato mondiale e del Bonus 2QT che i distributori hanno ottenuto fino al momento della modifica del Piano Marketing.

La società 2QT Cosmetics non è responsabile per errori tipografici o errata interpretazione dei termini che sono inclusi nel Piano Marketing.

2QT Cosmetics non offre solamente in possibilità di business ma anche un lifestyle, a tale proposito il Piano Marketing include ricompense come il Bonus Macchina e il Bonus Vacanza. Maggiori informazioni sui nostri Bonus saranno disponibili sul sito ufficiale 2QT Cosmetics.



Note

A series of horizontal dashed lines for writing, filling the majority of the page below the title.



COSMETICS
www.2qtworld.com