



FM GROUP

# Plan Marketing

votre guide sur le chemin de la réussite en

2014



BIENVENUE DANS NOS CLUBS



MAGNOLIA



ORCHIDÉE



ÉTOILE

# SOMMAIRE

La clé du succès	03
Avant de commencer – Glossaire	04
Vente directe et marketing multi-niveaux	10
Vous et le MLM, Vous et FM GROUP	11
À propos du Plan Marketing	12
Niveaux d'efficacité et conditions de qualification	13
Votre chemin vers le succès	16
I Plan Marketing – Règles de calcul de la commission du Club Magnolia	19
II Plan Marketing – Règles de calcul de la commission au Club Orchidée	24
III Plan Marketing – Règles de calcul de la commission au Club Star	37
Vérifiez vous-même	46

## La clé du succès

Chez FM GROUP nous croyons que le travail peut être un plaisir et ce plaisir peut être partagé. Plus il est fortement partagé, plus nous recevons en retour. C'est pour cette raison que nous avons établi les principes, sur lesquels repose notre société, sur le système du marketing multi-niveau et nous souhaitons maintenant partager cette idée avec vous.

La publication que vous avez devant vous indique le chemin très précis de carrière chez FM GROUP. Nous avons détaillé les niveaux consécutifs d'efficacité avec des exemples de commissions. Notre Plan Marketing a été conçu avec l'idée d'une collaboration à long terme, il est multi-niveaux et très développé, grâce à cela il motive fortement pour un travail constant. Il crée les possibilités d'une rémunération satisfaisante dès les premiers mois de collaboration. Il rémunère non seulement les résultats de vente mais aussi la gestion professionnelle des Groupes de Vente.

Faites connaissance avec toutes ces possibilités et choisissez la mieux adaptée pour vous.

Si vous avez des questions ou des doutes vous pouvez toujours vous adresser à FM GROUP Belgique, elle vous aidera à élaborer un plan d'action professionnel.

Je vous souhaite tout le succès possible !



Artur Trawiński



Aidez-nous aider les autres !

**GOLDEN TULIP**  
FONDATION

[www.golden-tulip.com](http://www.golden-tulip.com)

# Avant de commencer – Glossaire

Si vous venez de commencer votre aventure dans le MLM certaines notions peuvent vous paraître incompréhensibles et étranges. Voilà pourquoi nous vous avons préparé un petit glossaire dans lequel nous définissons les notions utilisées dans le Plan Marketing. Prenez-en connaissance et essayez de les mémoriser. En lisant le Plan Marketing vous pouvez toujours y revenir et vous rappeler leur signification.

- **Achat minimum** – nombre minimum de points personnels (50 points), attribués pour l'achat de produits FM GROUP « à points », au cours d'un mois, sur un seul numéro de partenaire, ouvrant droit à une commission pour un mois donné, et après avoir rempli toutes les autres conditions de son obtention. Dans le cas de Partenaires d'Affaires possédant plus d'un numéro, les points de chacun de ces numéros ne s'additionnent pas (il faut générer l'achat minimum sur chaque numéro de Partenaire).
- **Base** – nombre minimum de branches dans la structure qui ont atteint un niveau d'efficacité donné au niveau Club Orchidée (selon la « règle de la branche »). La base est composée d'une configuration déterminée de branches dont le nombre et le niveau d'efficacité qualifient au Club Star.
- **Branche** – groupe de Partenaires d'Affaires dans le cadre d'un groupe de vente, qui commence par le Partenaire d'Affaires parrainé en première ligne directement sous le parrain.
- **Catalogue** – présentation des produits FM GROUP avec indication des prix de ventes.
- **Chiffre d'affaires global en points** – somme de points personnels cumulés par tous les Partenaires d'Affaires, dans toutes les succursales du monde.
- **Commission** – somme attribuée au Partenaire d'Affaires pour l'achat minimum et pour l'obtention, au cours d'un mois, d'un des niveaux d'efficacité déterminé

(niveau minimum de 3 %), décrit et calculée selon les règles indiquées dans le Plan Marketing FM GROUP World.

- **Groupe de vente (groupe, structure)** – groupe de Partenaires d'Affaires créé au moyen de recommandations, de telle façon qu'un Partenaire d'Affaires (parrain) parraine un autre Partenaire d'Affaires qui parraine d'autres Partenaires d'Affaires etc.
- **Kit de démarrage** – ensemble d'échantillons de produits sélectionnés par FM GROUP avec le matériel de formation et de publicité.
- **Leader** – Partenaire d'Affaires collaborant avec FM GROUP Switzerland ou avec une succursale, respectant le règlement et les principes du Code Éthique de la société, gérant les groupes de vente et développant sa collaboration en suivant le Plan Marketing.
- **Ligne** – nombre définissant la position du Partenaire d'Affaires dans la structure en fonction de son leader. Par exemple une personne pour laquelle vous êtes parrain se trouvera dans votre première ligne.
- **Magnolia** – niveau d'efficacité du 1er Plan Marketing : Magnolia, Magnolia Argent, Magnolia Or.
- **MLM** – Multi-level marketing, marketing multi-niveaux. Système de publicité et de vente des produits et des services, basé sur une série de recommandations de consommation et sur la construction et la gestion de groupes de vente multi-niveaux. Il s'appuie sur la vente directe, mais les Partenaires d'Affaires fonctionnant dans le système MLM peuvent recevoir des commissions pour le chiffre d'affaires des personnes qu'ils ont invitées à collaborer.
- **Mois** – un mois civil, sauf si le dernier jour du mois tombe un samedi, dimanche ou un jour légalement férié, alors le mois se termine le jour indiqué par FM GROUP Switzerland.
- **Niveau d'efficacité** – mesure de l'efficacité de l'activité du Partenaire d'Affaires, définie selon le montant du chiffre d'affaires mensuel en points personnels et en points obtenus par la création de sa propre structure, exprimé en pourcentage et pouvant prendre les valeurs suivantes : 0 %, 3 %, 6 %, 9 %, 12 %, 15 %, 18 %, 21 %, 24 %, 27 %, 30 %, 33 %, 36 %, 39 %, 42 %, 45 %, 48 %, 51 %, 54 %, 57 %, 60 %, 63 %, 66 %, 69 %, 72 %, 75 %, 78 %, 81 %, 84 %, 87 %, 90 %, 93 %, 96 %, 99 %.

12 %, 15 %, 18 %, 21 % ou en mots et pouvant prendre les noms suivants : Magnolia, Magnolia Argent, Magnolia Or, Orchidée Perle (Perle), Orchidée Amarante (Amarante), Orchidée Or (Or), Orchidée Diamant (Diamant), Star Jaspe (Jaspe), Star Améthyste (Améthyste), Star Malachite (Malachite), Star Néphrite (Néphrite), Star Onyx (Onyx).

- **Nouvelles branches** – branches qui ont été créées après le 30 avril 2013 ou branches qui n'ont jamais atteint auparavant un niveau d'efficacité supérieur à 9 %.
- **Numéro de Partenaire** – composé d'une suite de chiffres ou de chiffres et de lettres unique, attribué au Partenaire d'Affaires au moment de la signature du contrat de partenariat avec FM GROUP Belgium & The Netherlands ou une Succursale.
- **Numéro supplémentaire** – suite de chiffres ou de chiffres et de lettres unique constituant le numéro partenaire attribué au leader à la base du Plan Marketing. En fonction du niveau d'efficacité atteint, le Partenaire d'Affaires reçoit le droit travailler avec des numéros supplémentaires (en son nom propre et pour son propre compte). Ces numéros peuvent être parrainés à un quelconque endroit de la structure indiqué par le Partenaire d'Affaires (dans le cadre de sa structure). Les Partenaires d'affaires au niveau d'efficacité de : 15 %, 18 %, 21 %, Orchidée Perle et Orchidée Amarante ont droit à un seul numéro supplémentaire (une seule fois - pour avoir atteint chaque niveau d'efficacité). L'Orchidée Or a droit à deux numéros, par contre l'Orchidée Diamant – jusqu'à trois numéros supplémentaires attribués en une seule fois pour avoir atteint ce niveau d'efficacité donné.
- **Orchidée** – niveau d'efficacité du II Plan Marketing : Orchidée Perle, Orchidée Amarante, Orchidée Or, Orchidée Diamant.
- **Parrain** – Partenaire d'Affaires qui se trouve dans le groupe directement au-dessus d'un autre Partenaire d'Affaires indiqué sur le formulaire d'inscription au Club FM GROUP en tant que Parrain.
- **Partenaire d'Affaires** – sujet lié à FM GROUP Belgium & The Netherlands ou une Succursale par un Contrat de Partenariat. Les Partenaires d'Affaires peuvent, en

fonction du statut qu'ils ont choisi, acheter des Produits FM GROUP directement à FM GROUP Belgique ou chez une Succursale pour leur propre consommation ou bien pour les revendre aux clients finals.

- **Plan Marketing** – ensemble des règles qui déterminent notamment les conditions, indispensables pour obtenir de la part des Partenaires d'Affaires, un niveau d'efficacité déterminé, pour calculer la commission due pour l'obtention du niveau d'efficacité déterminé, ainsi que les points et les moyens de calcul des commissions des Partenaires d'Affaires.
- **Points** – points attribués pour l'achat de produits FM par le Partenaire d'Affaires. Chaque mois les points sont remis à « zéro » et se cumulent à nouveau. La liste des produits primés par des points et le nombre de points reçus pour l'achat chez FM GROUP Belgique ou chez une succursale, d'un produit donné, est communiquée au Partenaire d'Affaires par FM GROUP Belgium & The Netherlands ou la succursale, de façon à ce qu'il puisse consulter le nombre de points attribués pendant une période donnée pour l'achat de certains produits, à chaque fois qu'il passe commande.
- **Points contractuels** – points virtuels attribués aux Partenaires d'Affaires dans les branches qui ont atteint un niveau d'efficacité minimum d'Orchidée Perle ou les branches de Partenaires d'Affaires directement parrainés au niveau d'efficacité de 21 % minimum.
- **Points cumulés** – somme des points du groupe personnel, de points contractuels et de points libres (dans le cas des Orchidées Perle et des niveaux du Club Star). Les points cumulés sont calculés pour chaque niveau d'efficacité séparément.
- **Points de groupe (chiffre d'affaires)** – somme des points du groupe de vente du Partenaire d'Affaires et de ses points personnels. Les points du groupe qualifient le Partenaire d'Affaires pour un niveau d'efficacité donné de 0 % à 21 %.
- **Points de groupe personnel** – points du groupe de vente du Partenaire d'Affaires (voir tableau page 26-29 et 38-44) se trouvant dans la branche de ce Partenaire d'Affaires pour lequel les points sont cumulés, diminués des points du groupe de Partenaires d'Affaires situés en même temps

dans sa ligne la plus proche et étant Orchidée ou Star. S'il n'y a pas d'Orchidée ou de Stars dans aucune des branches, tous les points du groupe du Partenaire d'Affaires indiqués sont pris en compte dans le calcul. Les points de groupe personnel dans chacune des branches sont calculés séparément. Les points du groupe personnel peuvent être calculés seulement pour celle des Orchidées ou des Stars qui dans la structure, par rapport au Partenaire d'Affaires pour lequel les points cumulés sont calculés, n'est pas précédée d'une Orchidée ou d'une Star d'un niveau égal ou supérieur.

- **Points libres** – points de tous les groupes directement parrainés en dessous du niveau d'efficacité de 21 % et points personnels du Partenaire d'Affaires.
- **Points personnels** – points attribués pour l'achat de produits FM GROUP par le Partenaire d'Affaires lui-même. Dans le cas où le Partenaire d'Affaires possède plus d'un Numéro, les Points personnels de ces numéros ne s'additionnent pas.
- **Prix Catalogue** – établi et publié respectivement par FM GROUP Belgium & The Netherlands ou par la succursale dans le catalogue de produits FM GROUP, auquel le sujet vend les produits FM GROUP hors éventuelles promotions ou réductions.
- **Prix partenaire** – il s'agit du prix établi par FM GROUP Belgium & The Netherlands ou une succursale pour lequel le partenaire d'Affaires achète les Produits FM GROUP chez FM GROUP Belgium & The Netherlands ou chez une Succursale FM GROUP.
- **Recruteur** – le recruteur est la personne qui initie un nouvel adhérent à l'activité de Partenaire d'Affaires FM GROUP Belgium & The Netherlands, il peut être en même temps le parrain direct ou bien l'un des leaders du même groupe. Cette indication n'est pas obligatoire pour valider une inscription.
- **Règle de la branche** – dans le cas où dans une des branches il y a quelques Partenaires d'Affaires au Club Orchidée, se trouvant à des niveaux différents d'efficacité, la valeur en points prise en considération dans le calcul des points cumulés, est constituée des points contractuels pour l'Orchidée à son plus haut niveau d'efficacité qui en même temps se trouve le plus près de vous. Chaque Star est considérée comme Orchidée Diamant.

- **Star** – niveau d'efficacité du III Plan Marketing : Star Jaspe, Star Améthyste, Star Malachite, Star Néphrite, Star Onyx.
- **Structure** – voir groupe de vente.
- **Vente directe** – forme de vente au détail dans laquelle le vendeur arrive directement chez un client potentiel, à son domicile, sur son lieu de travail ou dans un autre lieu indiqué par celui-ci. Ce type de vente se déroule en dehors des points de vente au détail organisés, des magasins, marchés, stands, kiosques etc. Toute vente ne répondant pas aux principes de la vente directe est exclue.

Toutes les autres notions employées dans Le Plan Marketing doivent être comprises selon la signification qui leur a été attribuée dans le règlement du Club FM GROUP ou dans le Code Éthique.



# La vente directe et le marketing multi-niveaux

Regardons de plus près deux de ces notions : la vente directe et le marketing multi-niveaux.

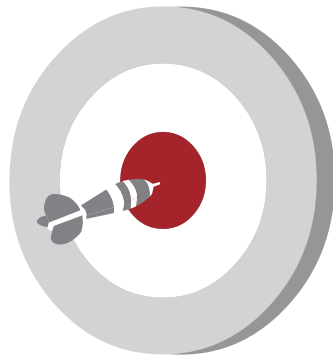
Vous est-il déjà arrivé de conseiller à un ami un bon restaurant, un bon coiffeur ou un bon garagiste ? Est-ce que vous dites aux personnes de votre famille où trouver les meilleurs fruits et légumes de toute la ville ?

En collaborant avec FM GROUP vous gagnez un accès à des produits de haute qualité de consommation courante par exemple les cosmétiques ou les produits d'entretien dont vous pouvez conseiller l'achat aux autres personnes.

Le MLM définit la façon la plus simple d'obtenir des profits de la vente de ses produits préférés.

Mais ce n'est pas tout. En recommandant et en formant de nouveaux Partenaires d'Affaires vous construisez votre structure. En la gérant d'une manière appropriée vous pouvez obtenir de très bons revenus.

Le MLM allie les avantages du travail dans une agence publicitaire, une agence de travail, dans sa propre boutique et dans un organisme de formation. En saisissant toutes ces possibilités vous avez devant vous une perspective de pouvoir générer de très bons revenus. Et même si vous choisissez seulement certaines des options - telles que la vente et la publicité - vous pouvez malgré tout gagner des sommes qui agrandiront considérablement le budget domestique mensuel.



# VOUS et le MLM, VOUS et FM GROUP

En travaillant avec FM GROUP vous pouvez puiser des bénéfices à différents niveaux. En tant que Partenaire d'Affaires vous bénéficiez d'un tarif préférentiel pour l'achat de produits FM GROUP. Vous les achetez aux prix partenaire.

De plus, vous pouvez générer :

- une marge directe sur vos ventes (la différence, entre le prix d'achat des produits FM GROUP Belgique et celui auquel vous revendez ce produit au client reste dans votre poche),
- une commission : pour vos achats personnels et les achats effectués par les personnes que vous avez recommandées (I Plan Marketing),
- une commission pour la construction et la gestion des structures internationales et pour la stabilisation financière (II et III Plan Marketing qui vous garantit une part dans le chiffre d'affaires global de la société).

FM GROUP vous fournit les outils nécessaires pour commencer la construction de votre business, grâce à cela :

- vous minimisez les coûts de l'activité (vous n'êtes ni obligés d'acheter de grandes quantités de produits ni d'investir pour les stocker),
- vous recevez un soutien en matière de marketing, et de formation (nous élaborons les catalogues professionnels de Produits, des flyers, des guides, des présentations, des brochures),
- vous avez accès au système informatique professionnel qui vous permet de gérer de façon efficace le groupe de vente que vous avez construit,
- vous bénéficiez du soutien de notre service commercial,
- vous pouvez travailler dans le pays de résidence et à l'étranger.

Cependant nous ne pouvons pas vous garantir de bénéfices si vous ne les générez pas vous-mêmes. Nous n'attribuons pas non plus de commission simplement pour avoir adhéré au Club FM GROUP ni pour le parrainage de nouvelles personnes. N'oubliez pas que le MLM est un business basé sur la vente et que le montant de vos commissions dépend entre autres du chiffre d'affaires en points que vous avez généré.

Rappelez-vous que les partenaires d'affaires coopèrent avec nous sur les principes établis dans le règlement du contrat, le plan marketing et le Code Éthique, vous ne devez donc pas présenter des supports qui ne viennent pas de l'entreprise ou qui n'ont pas été approuvés ou qui n'établissent pas clairement les différentes règles de coopération.

# À propos du Plan Marketing



## INDICATIONS

Visitez notre site  
[www.fmgroupe.be](http://www.fmgroupe.be)



Connectez-vous avec votre mot de passe. Vous verrez que notre système calcule déjà tout pour vous et que vous pouvez suivre en temps réel votre chiffre d'affaires en points, la taille de votre structure et le montant de vos commissions. Servez-vous du simulateur en ligne, analysez votre structure et vérifiez combien vous pouvez gagner.

Notes

Le Plan Marketing est composé de 3 parties : I Plan Marketing – Club Magnolia, II Plan Marketing – Club Orchidée et III Plan Marketing – Club Star.

- **Le I Plan Marketing** définit les principes du calcul de la commission attribuée au Partenaire d'Affaires pour ses points personnels et pour les points de tous les Partenaires d'Affaires qui se trouvent dans sa structure.
- **Le II Plan Marketing** est un développement logique du I Plan Marketing. Il décrit les principes et les moyens de calcul de la commission pour les parrains qui construisent et gèrent des groupes de vente effectifs.
- **Le III Plan Marketing** est basé sur les niveaux d'efficacité du II Plan Marketing, il définit les principes de qualification et les règles de calcul des commissions des parrains qui gèrent de nombreux groupes stables, dans lesquels les leaders ont atteint des niveaux du II Plan Marketing.

Le Plan Marketing constitue un document de base pour établir les principes des programmes de motivation et de qualifications pour certaines formations.

Avant de commencer prenez connaissance avec les détails de calcul du montant de la commission qui sont décrits sur les pages suivantes.

# Les niveaux d'efficacité et les principes de qualification

En achetant certains produits FM GROUP vous recevez **des points**. Lorsque ces produits sont achetés aussi par les personnes de votre structure, les points sont attribués tant pour elles que pour vous.

Chaque mois le nombre de **points de groupe** vous qualifie à un niveau d'efficacité de 3 % à 21 %. Rappelez-vous que chaque mois les points sont remis à « zéro » et que les chiffres d'affaires des différents mois ne s'additionnent pas.



## I PLAN MARKETING

Vérifiez quel nombre de points vous qualifie aux différents niveaux d'efficacité !

Niveau d'efficacité	Nombre de points du groupe	Titre
3 %	300 - 1 199,99	Magnolia
6 %	1 200 - 3 599,99	
9 %	3 600 - 7 199,99	
12 %	7 200 - 11 999,99	Magnolia Argent
15 %	12 000 - 20 399,99	
18 %	20 400 - 29 999,99	
21 %	30 000 et plus	Magnolia Or

## II PLAN MARKETING

Les points cumulés pour le chiffre d'affaires de la structure dans le I Plan Marketing sont aussi la base de qualification pour un des niveaux d'efficacité du II Plan Marketing – le Club Orchidée.

Niveau d'efficacité	Conditions minimales de qualification
Orchidée Perle 	Vous gérez au moins : une branche au niveau d'efficacité de 21 % minimum et la somme de points des autres branches qui se trouvent dans la structure et les points personnels doivent être de 20 000 minimum.
Orchidée Amaranthe 	Vous gérez directement au moins trois branches au niveau d'efficacité de 21 % minimum chacune.
Orchidée Or 	Vous gérez au minimum trois différentes branches au niveau minimum d'efficacité Orchidée, chaque Orchidée pouvant être sur n'importe quelle ligne de la structure.
Orchidée Diamant 	Vous gérez au minimum cinq différentes branches au niveau minimum d'efficacité Orchidée, chaque Orchidée pouvant être sur n'importe quelle ligne de la structure.

## III PLAN MARKETING

Les niveaux d'efficacité obtenus dans le II Plan Marketing sont la base du III Plan Marketing.

Niveau d'efficacité	Conditions minimales de qualification
Star Jaspe 	Vous gérez une structure qui se compose d'au moins sept branches au niveau d'efficacité Orchidée. Dans la base de la structure se trouvent au moins trois branches au niveau d'efficacité Orchidée Amaranthe au minimum, et au moins quatre branches au Niveau d'efficacité Orchidée Perle au minimum (selon la règle de la branche). Au moins deux branches, des sept exigées, dans la base sont qualifiées en tant que nouvelles branches. De plus, à un endroit de la structure se trouve un numéro supplémentaire au niveau d'efficacité d'au moins 21 %.

Star Améthyste 	Vous gérez une structure possédant au moins neuf branches au niveau d'efficacité Orchidée. Dans la base de la structure se trouvent au moins deux branches au niveau d'efficacité Orchidée Or, au moins cinq branches au niveau d'efficacité minimum Orchidée Amaranthe et au moins deux branches au niveau d'efficacité Orchidée Perle minimum (selon la règle de la branche). Au moins trois branches des neuf exigées dans la base sont qualifiées en tant que nouvelles branches. De plus, à un endroit de la structure se trouve un numéro supplémentaire au niveau d'efficacité d'au moins Orchidée Perle.
Star Malachite 	Vous gérez une structure possédant au moins onze branches au niveau d'efficacité Orchidée. Dans la base de la structure se trouve au moins sept branches au niveau d'efficacité d'Orchidée Or minimum deux branches au niveau d'efficacité au moins Orchidée Amaranthe et minimum deux branches au niveau d'efficacité au moins Orchidée Perle (selon la règle de la branche). Minimum quatre branches des neuf exigées, dans la base sont qualifiées en tant que nouvelles branches. De plus, à un endroit de la structure se trouve un numéro supplémentaire au niveau d'efficacité Orchidée Amaranthe au moins.
Star Néphrite 	Vous gérez une structure possédant au moins treize branches au niveau d'efficacité Orchidée. Dans la base de la structure se trouvent au minimum deux branches au niveau d'efficacité d'au moins Orchidée Diamant, minimum cinq branches au niveau d'efficacité au moins Orchidée Or, quatre branches au niveau d'efficacité Orchidée Amaranthe et au minimum deux branches au niveau d'efficacité d'au moins Orchidée Perle (selon la règle de la branche). Au moins cinq branches, des treize exigées, dans la base sont qualifiées en tant que nouvelles branches. De plus, à un endroit de la structure se trouve un numéro supplémentaire au niveau d'efficacité minimum Orchidée Or.
Star Onyx 	Vous gérez une structure possédant au moins quinze branches au niveau d'efficacité Orchidée. Dans la base de la structure se trouvent au moins trois branches au niveau d'efficacité minimum d'Orchidée Diamant, au moins cinq branches au niveau d'efficacité minimum d'Orchidée Or, au moins sept branches au niveau d'efficacité Orchidée Amaranthe minimum (selon la règle de la branche). Au moins six des quinze branches exigées, dans la base sont qualifiées en tant que nouvelles branches. De plus, à un endroit de la structure se trouve un numéro supplémentaire au niveau d'efficacité d'Orchidée Diamant au moins.



# Votre route vers le succès



## INDICATIONS

- Prenez connaissance avec le matériel de marketing, d'information et de formation utiles pour travailler.
- Découvrez les programmes de motivation que nous avons préparés pour vous.
- Suivez les promotions et les offres spéciales – elles vous permettront de gagner davantage.
- Suivez l'actualité ! Les informations importantes se trouvent toujours sur notre site.
- Vous avez des doutes ? Posez vos questions ! Contactez notre service commercial.
- Suivez les meilleurs. Prenez pour exemple le travail et l'expérience de votre Parrain, votre Recruteur et des Leaders.
- Informez-vous !



Vous êtes prêts pour de nouveaux défis ? Très bien ! Planifiez avec nous votre succès et commencez à agir. Prenez connaissance de ces règles simples et commencez à les appliquer. À partir de maintenant c'est vous qui décidez ce vous allez développer.



## PAS n° 1

### Soyez votre premier client

En tant que Partenaire d'Affaires vous pouvez acheter des produits très abordables (prix partenaire). En utilisant les produits vous pouvez en même temps approfondir vos connaissances et vos compétences – nous savons tous que l'on apprend mieux de cette façon. N'oubliez pas que les personnes les plus convaincues par l'offre et le système dans lequel elles travaillent remportent le plus de succès. Et grâce à ces connaissances vous allez pouvoir conseiller et informer vos futurs clients.



### EXEMPLE

Collection Classique parfum

Prix catalogue 16,50 EUR  
 Prix partenaire : - 11,90 EUR

Votre commission jusqu'à : 4,60 EUR



## PAS n° 2

Vendez aux autres, gagnez sur la marge. Soyez expert !

Vous connaissez parfaitement l'offre FM GROUP – vous savez que les produits dont vous profitez allient haute qualité et prix attractif. Le temps est venu de les montrer aux autres. Au début à la famille et aux amis.

Ainsi, de façon naturelle vous les conseillez aux personnes que vous connaissez, que vous aimez et qui ont confiance en vous – ce sont les personnes que vous rencontrez chaque jour qui peuvent devenir vos clients. Dans la réalisation de cette tâche les catalogues et le kit de démarrage vous seront d'une grande utilité – grâce à ces outils vous présenterez sans aucun problème l'offre en l'ajustant aux besoins et aux attentes des clients.

Lorsque vous vendez des produits FM GROUP la marge provenant de ces ventes est votre bénéfice. En réalisant des commandes - vous achetez au prix partenaire. La différence entre le prix auquel vous vendez, et le prix partenaire c'est votre **BÉNÉFICE DIRECT**.



### EXEMPLE

AURILE COFFEE

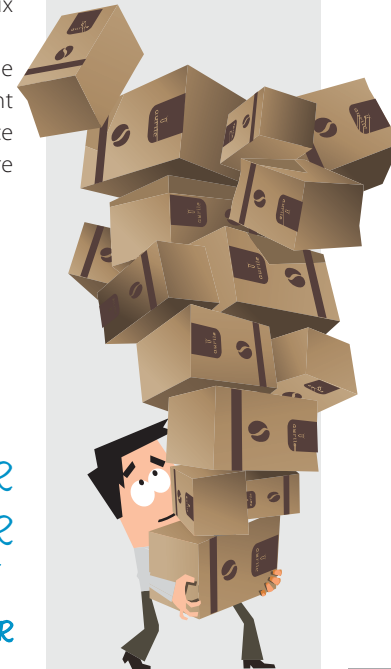
Prix catalogue: 9,90 EUR  
 Prix partenaire : - 6,90 EUR

Votre Bénéfice Direct : 3,00 EUR

## INDICATIONS



- Réfléchissez à qui vous pouvez proposer les Produits FM GROUP.
- Créez une liste des clients potentiels.
- Soyez ouvert. Chaque personne nouvellement connue est un client potentiel.
- Élargissez sans cesse vos connaissances sur les Produits – vous êtes la meilleure des publicités et source d'informations sur notre offre.
- Soyez expert, rappelez vous que le client a également besoin de vos conseils.




**INDICATIONS**

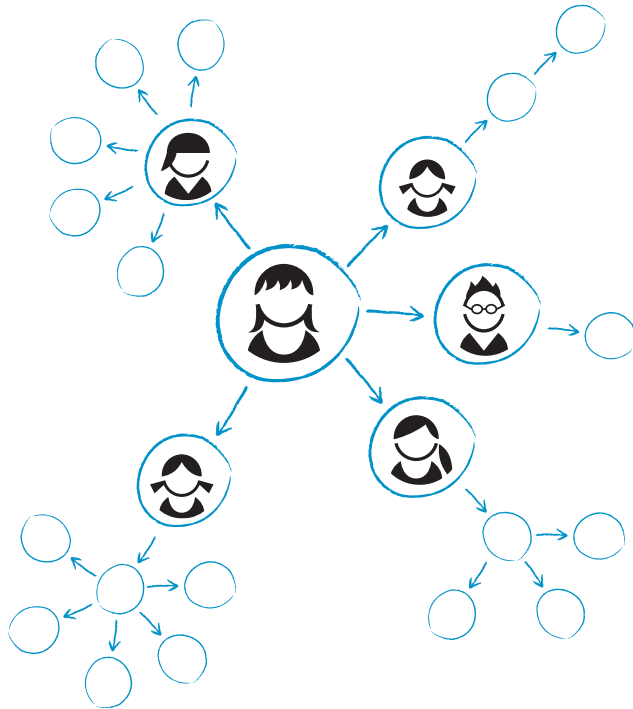
- En construisant votre groupe n'oubliez pas les autres – vous créez un business fondé sur une proche collaboration.
- Présentez à vos Partenaires d'Affaires les possibilités que vous avez eues vous-même.
- N'oubliez pas que certaines personnes ne sont pas forcément de bons vendeurs, mais elles peuvent posséder des dons de management permettant de bien remplir le rôle de Leader ou du Recruteur.
- Soyez en contact constant avec vos Partenaires d'Affaires.
- Organisez des formations, partagez vos connaissances sur les produits, services et promotions.
- Montrez les techniques de vente et de contact avec le client que vous utilisez.
- Expliquez le Plan Marketing à vos Partenaires d'Affaires.
- Montrez les possibilités de développement qu'offrent les programmes de motivation adaptés aux niveaux d'efficacité respectifs.
- Une connaissance complexe et approfondie de notre offre vous permettra de profiter au maximum des possibilités que vous propose FM GROUP


**PAS n° 3**

Créez votre propre structure – devenez parrain !

Construire une structure c'est encourager de nouvelles personnes à s'occuper de la même chose que vous – vente ou recommandation des produits FM GROUP. En construisant votre groupe de Partenaires d'Affaires indépendants vous gagnez des commissions supplémentaires qui dépendent du chiffre d'affaires en points obtenus par votre groupe.

Il n'y a pas si longtemps vous avez créé une liste de clients potentiels – certains d'entre eux sont des candidats parfaits pour devenir de nouveaux Partenaires d'Affaires. C'est vous qui décidez qui vous allez inviter et combien de personnes viendront rejoindre votre groupe. Vous devez vous rappeler quelques règles de base. Utilisez les indications dans les marges.



EXEMPLE DE STRUCTURE CONSTRUITE CORRECTEMENT

# I Plan Marketing

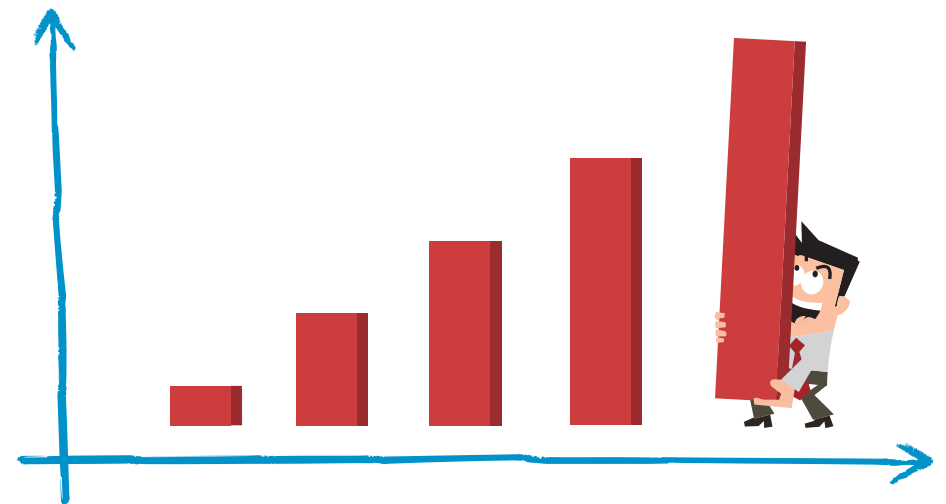
## – règles de calcul de la commission

Votre commission du I Plan Marketing est basée sur le chiffre d'affaires généré en points et sur la différence entre les niveaux d'efficacité – le vôtre et ceux des personnes que vous avez parrainées en première ligne.

L'autre condition pour recevoir une commission, est d'obtenir le mois donné au minimum **50 points personnels**. Dans le cas où vous possédez plus d'un numéro de partenaire, vous devez effectuer des achats de produits pour **50 points personnels** minimum sur chacun des numéros, sur lesquels vous souhaitez obtenir une commission.

En accédant aux niveaux consécutifs d'efficacité, non seulement vous économisez en achetant des produits aux prix partenaire, vous gagnez sur la vente des produits mais vous recevez aussi une commission qui dépend du chiffre d'affaires en points de l'ensemble de votre structure.

Pour mieux comprendre comment calculer votre commission regardez les exemples des structures en accédant aux niveaux d'efficacité consécutifs (p. 20-23).



# Construction d'une structure au niveau d'efficacité de 3 %



## VOS TÂCHES

- Revenez à la liste de clients potentiels que vous avez créée.
- Présentez la société et les produits aux personnes avec lesquelles vous souhaitez collaborer.
- Construisez la base de votre structure en parrainant 5 personnes.
- Gardez un contact régulier avec les personnes que vous avez invitées à collaborer.



## INDICATION

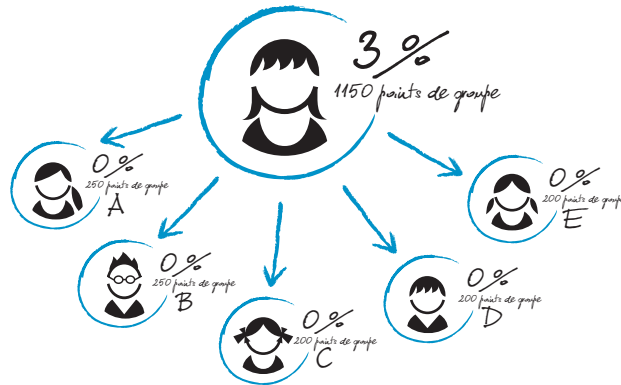
Remarquez que si vous achetez encore des produits pour une valeur de 50 points, votre niveau d'efficacité atteindrait déjà 6 % et vos commissions 18 €.

Les structures sont construites de manière à ce que chacun ait une chance de développer un business stable qui rapporte des profits. Lorsque vous invitez de nouvelles personnes, votre succès dépendra tant de vous que d'elles.



## EXEMPLE 1

Vous et votre structure avez généré un chiffre d'affaires de 1 150 points. Dans la première ligne (c'est à dire : directement en-dessous de vous) vous avez 5 personnes. Elles ont déjà effectué un achat et acquis des points, cependant, jusqu'à présent elles sont qualifiées seulement au niveau d'efficacité de 0 %.



### 📍 RÉSULTATS :

Vos points personnels : 50 pts  
 Vos points de groupe : 1 150 pts  
 Votre niveau d'efficacité : 3%



### COMMENT CALCULER LA COMMISSION :

Votre commission résultant du nombre de points attribués pour l'achat des produits par vous et par votre groupe :

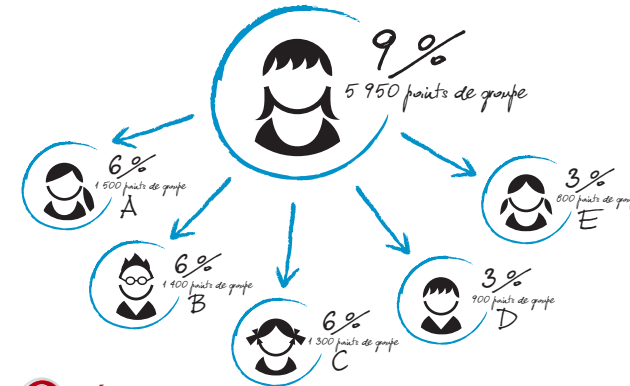
$$1.150 \text{ pts} \times 3\% \times 0,25 = 8,63 \text{ EUR}$$

# Construction d'une structure au niveau d'efficacité de 9 %



## EXEMPLE 2

Chiffre d'affaires de votre structure : 5 950 points.



### 📍 RÉSULTATS :

Cinq branches actives dans la structure :

$$1\,500 \text{ pts} + 1\,400 \text{ pts} + 1\,300 \text{ pts} + 900 \text{ pts} + 800 \text{ pts} = 5\,900 \text{ pts}$$

Vos points personnels : 50 pts

Total des POINTS de GROUPE : 5 950 pts Niveau d'efficacité : 9%



### COMMENT CALCULER LA COMMISSION :

Votre commission résultant du nombre de points attribués pour l'achat de produits par vous et votre groupe :

Achat minimum :  $50 \text{ pts} \times 9\% \times 0,25 = 1,13 \text{ EUR}$

Porteaire d'Affaires A :  $1500 \text{ pts} \times (9\% - 6\%) \times 0,25 = 11,25 \text{ EUR}$

Porteaire d'Affaires B :  $1400 \text{ pts} \times (9\% - 6\%) \times 0,25 = 10,50 \text{ EUR}$

Porteaire d'Affaires C :  $1300 \text{ pts} \times (9\% - 6\%) \times 0,25 = 9,75 \text{ EUR}$

Porteaire d'Affaires D :  $900 \text{ pts} \times (9\% - 3\%) \times 0,25 = 13,50 \text{ EUR}$

Porteaire d'Affaires E :  $800 \text{ pts} \times (9\% - 3\%) \times 0,25 = 12,00 \text{ EUR}$

Votre commission : ~~50,13 EUR~~

## INDICATION



Les personnes que vous inviterez à collaborer travailleront de la même manière que vous. C'est un processus naturel appelé la duplication. Soyez donc un modèle à suivre pour les Partenaires d'Affaires de votre structure : agissez de façon éthique, soyez actif. Si vous achetez et conseillez les produits vous devenez tout naturellement l'exemple à suivre. N'oubliez pas que vous transmettez aussi de mauvaises habitudes – en indiquant que vous n'achetez seulement que 3 parfums par mois ne vous attendez pas à ce que les personnes de votre structure passent de grandes commandes chaque mois...

# Construction d'une structure au niveau d'efficacité de 15 %



## VOS TÂCHES

- Mettez en œuvre le principe de la duplication, transmettez les obligations d'accompagnement des nouveaux Partenaires d'Affaires aux Leaders du Groupe.
- Réfléchissez avec qui vous travaillez le mieux, essayez de travailler avec un maximum de personnes consciencieuses, travailleuses, celles qui ont bien fixé leurs objectifs.
- N'oubliez pas vos clients, à chaque moment ils peuvent devenir de nouveaux Partenaires d'Affaires.
- Organisez des rencontres cycliques pour votre Groupe.



## INDICATION

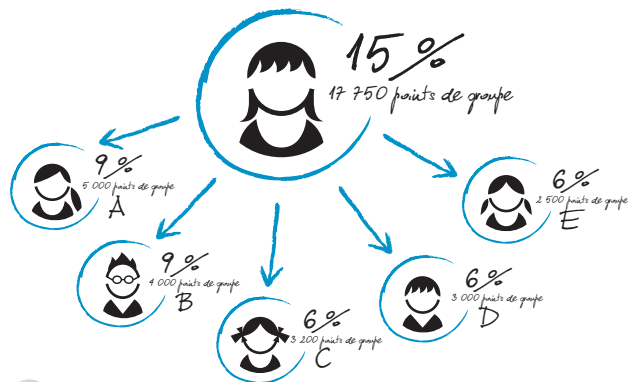
### EXTRA BONUS POUR 15 % : NUMÉRO SUPPLÉMENTAIRE

En atteignant pour la première fois le niveau d'efficacité de 15 % vous recevez le droit d'effectuer l'activité sur un numéro supplémentaire ! Le numéro supplémentaire peut-être placé à un endroit voulu de la structure. Vous pouvez, en vous appuyant sur ce numéro, construire une nouvelle branche (en parrainant dans la première ligne) ou vous servir de lui pour renforcer une branche déjà existante. Dans les deux cas, le numéro supplémentaire est une opportunité de commissions supplémentaires.



## EXEMPLE 3

Chiffre d'affaires de votre structure : 17 750 points.



### RÉSULTATS :

Cinq branches actives dans la structure :

5 000 pts + 4 000 pts + 3 200 pts + 3 000 pts + 2 500 pts

Vos points personnels : 50 pts

Total des POINTS de GROUPE : 17 750 pts Niveau d'efficacité : 15%

### COMMENT CALCULER LA COMMISSION :

Votre commission résultant du nombre de points attribués pour l'achat de produits par vous et votre groupe :

Achat minimum :	$50 \text{ pts} \times 15\% \times 0,25$	= 1,88 EUR
Partenaire d'Affaires A :	$5\,000 \text{ pts} \times (15\% - 9\%) \times 0,25$	= 75,00 EUR
Partenaire d'Affaires B :	$4\,000 \text{ pts} \times (15\% - 9\%) \times 0,25$	= 60,00 EUR
Partenaire d'Affaires C :	$3\,200 \text{ pts} \times (15\% - 6\%) \times 0,25$	= 72,00 EUR
Partenaire d'Affaires D :	$3\,000 \text{ pts} \times (15\% - 6\%) \times 0,25$	= 67,50 EUR
Partenaire d'Affaires E :	$2\,500 \text{ pts} \times (15\% - 6\%) \times 0,25$	= 56,25 EUR

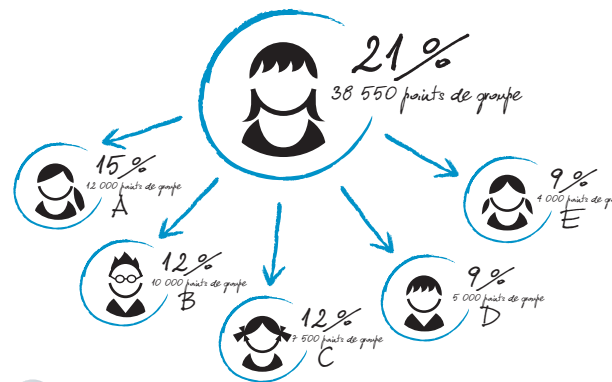
Votre commission : = 332,63 EUR

# Construction d'une structure au niveau d'efficacité de 21 %



## EXEMPLE 4

Chiffre d'affaires de votre structure : 38 550 points.



### RÉSULTATS :

Cinq branches actives dans la structure :

12 000 pts + 10 000 pts + 7 500 pts + 5 000 pts + 4 000 pts

Vos points personnels : 50 pts

Total des POINTS de GROUPE : 38 550 pts. Niveau d'efficacité : 21%

### COMMENT CALCULER LA COMMISSION :

Votre commission résultant du nombre de points attribués pour l'achat de produits par vous et votre groupe :

Achat minimum :	$50 \text{ pts} \times 21\% \times 0,25$	= 2,63 EUR
Partenaire d'Affaires A :	$12\,000 \text{ pts} \times (21\% - 15\%) \times 0,25$	= 180,00 EUR
Partenaire d'Affaires B :	$10\,000 \text{ pts} \times (21\% - 12\%) \times 0,25$	= 225,00 EUR
Partenaire d'Affaires C :	$7\,500 \text{ pts} \times (21\% - 12\%) \times 0,25$	= 168,75 EUR
Partenaire d'Affaires D :	$5\,000 \text{ pts} \times (21\% - 9\%) \times 0,25$	= 150,00 EUR
Partenaire d'Affaires E :	$4\,000 \text{ pts} \times (21\% - 9\%) \times 0,25$	= 120,00 EUR

Votre commission : = 846,38 EUR

## INDICATIONS



Vous êtes Parrain d'un groupe qui fonctionne bien ! Félicitations ! Maintenant il n'y a qu'une petite distance qui vous sépare du pas suivant dans votre business avec FM GROUP - le Club Orchidée. Rappelez-vous que tout ce que vous avez appris est extrêmement important pour partager ces bonnes pratiques avec les Partenaires d'Affaires de votre groupe. Dirigez-les de façon à ce que leur succès devienne aussi votre succès. Le MLM est un business basé sur les fondations que vous créez seul.

Remarquez que la commission est calculée de la même manière pour chaque Partenaire d'Affaire, les personnes de votre structure, elles aussi peuvent donc obtenir une commission.

### EXTRA BONUS POUR 21 % : NUMÉRO SUPPLÉMENTAIRE

En atteignant le Niveau d'efficacité de 21 % (Magnolia Or) pour la première fois, vous recevez le droit de travailler sur un autre numéro supplémentaire.

# II Plan Marketing

## – règles de calcul de la commission

Les Partenaires d’Affaires qui atteignent les niveaux d’efficacité du Club Orchidée participent au chiffre d’affaires de la société. Vous pouvez aussi !

Jusqu’à 8,5 % du chiffre d’affaires global en points sont destinés au partage entre toutes les Orchidées FM GROUP World.

La distinction du niveau Orchidée n’est pas seulement basé sur les profits financiers mais elle donne aussi le privilège de participer à des événements attractifs.



Niveau d'efficacité	Participation en pourcentage du chiffre d'affaires global en points, à partager entre toutes les Orchidées, à un niveau d'efficacité le mois donné	Bonus unique
Orchidées Perle	4 % du chiffre d'affaires global en points	Droit à un numéro supplémentaire (le numéro peut être placé à n'importe quel endroit de votre structure)
Orchidées Amarante	1,5 % du chiffre d'affaires global en points	Droit à un numéro supplémentaire (ce numéro peut être placé à n'importe quel endroit de votre structure)
Orchidées Or	1,5 % du chiffre d'affaires global en points	Droit à deux numéros supplémentaires (les numéros peuvent être placés à n'importe quel endroit de votre structure)
Orchidées Diamant	1,5 % du chiffre d'affaires global en points	Droit à cinq numéros supplémentaires (les numéros peuvent être placés à n'importe quel endroit de votre structure)



### POLITIQUE DE TRANSPARENCE

Le chiffre d’affaires global en points est publié chaque mois sur notre page internet à l’adresse [www.fmgroup.be](http://www.fmgroup.be). Vous le trouverez après connexion dans l’onglet « Rapports ».

Les commissions des deux Plans (I et II) se cumulent. Par exemple l’Orchidée Amarante a droit à la commission du II Plan Marketing pour le niveau Orchidée Perle et Orchidée Amarante et elle reçoit une commission pour le I Plan Marketing.

La commission pour un niveau d'efficacité donné est calculée chaque mois à condition qu'au moins un Partenaire d'Affaires se qualifie à ce niveau d'efficacité. L'autre condition d'attribution de la commission est l'achat de produits pour un minimum de **50 points personnels** le mois donné.

Pour calculer la commission du II Plan Marketing il faut d'abord calculer les points cumulés d'un Partenaire d'Affaires de différents niveaux d'efficacité dans le II Plan Marketing.

Niveau d'efficacité	Règles de calcul de la valeur de points cumulés pour les Orchidées
 Orchidée Perle	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>30 000</b> points contractuels pour chaque branche dans laquelle se trouve au moins une Orchidée Perle</li> <li>● points libres</li> <li>● le total des points de groupe personnel de tous les Partenaires d'Affaires directement parrainés qui ont atteint un niveau d'efficacité de Magnolia Or (qui n'est pas simultanément à un niveau d'efficacité supérieur)</li> </ul>
 Orchidée Amarante	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>60 000</b> points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Perle maximum (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)</li> <li>● <b>90 000</b> points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Amarante, Or, Diamant ou Star de n'importe quel niveau</li> <li>● <b>60 000</b> points contractuels pour chaque ensemble de 5 branches directement parrainées au niveau d'efficacité de 21 % minimum ou 90 000 points contractuels pour chaque</li> </ul>

	<p>ensemble de 7 branches directement parrainées au niveau d'efficacité de 21% ou plus</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● le total des points de groupe personnel de toutes les qualifications suivantes dans la structure :                             <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Orchidées Perle, n'étant pas en même temps une Orchidée d'un niveau supérieur ou une Star. De plus si dans la structure il y a plus d'Orchidées remplissant cette condition, alors sont pris en compte dans le calcul les points de groupe personnel qui se trouve le plus près du Partenaire d'Affaires pour lequel la commission est calculée</li> </ol> </li> <li>● le total des points de groupe personnel de tous les Partenaires d'Affaires directement parrainés qui ont atteint le niveau d'efficacité de Magnolia Or (qui n'est pas simultanément à un niveau d'efficacité supérieur)</li> </ul>
 Gold Orchid	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>60 000</b> points contractuels pour chaque branche qui a atteint le niveau d'efficacité d'Orchidée Perle maximum (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)</li> <li>● <b>90 000</b> points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le Niveau d'efficacité Orchidée Amarante (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)</li> <li>● <b>120 000</b> points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Or, Diamant ou Star de n'importe quel niveau</li> <li>● <b>60 000</b> points contractuels pour chaque ensemble de 5 branches directement parrainées au niveau d'efficacité de 21 % minimum ou 120 000 points contractuels pour chaque ensemble de 7 branches directement parrainées au niveau d'efficacité de 21 % ou plus</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● le total des points de groupe personnel de toutes les qualifications suivantes dans la structure :                     <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Orchidées Perle,</li> <li>2) Orchidées Amarante,</li> </ol>                     n'étant pas en même temps une Orchidée d'un niveau supérieur ou une Star. De plus si dans la structure il y a plus d'Orchidées remplissant cette condition, alors sont pris en compte dans le calcul les points de groupe personnel qui se trouve le plus près du Partenaire d'Affaires pour lequel la commission est calculée                 </li> <li>● le total des points de groupe personnel de tous les Partenaires d'Affaires directement parrainés qui ont atteint le niveau d'efficacité de Magnolia Or (qui n'est pas simultanément à un niveau d'efficacité supérieur)</li> </ul>
--	---



Orchidée  
Diamant

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>60 000</b> points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Perle (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)</li> <li>● <b>90 000</b> points contractuels pour chaque branche dans laquelle est obtenu le niveau d'efficacité Orchidée Amarante (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)</li> <li>● <b>120 000</b> points contractuels pour chaque branche dans laquelle est obtenu le niveau d'efficacité maximum Orchidée Or (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)</li> <li>● <b>150 000</b> points contractuels pour chaque branche, dans lequel le niveau d'efficacité minimum Orchidée Diamant</li> <li>● <b>60 000</b> points contractuels pour chaque ensemble de 5 branches directement parrainées au niveau d'efficacité de 21 % minimum ou 120 000 points contractuels pour chaque ensemble de 7 branches directement parrainées au niveau d'efficacité de 21 % ou plus</li> </ul>
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● le total des points de groupe personnel de toutes les qualifications suivantes dans la structure :                     <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Orchidées Perle,</li> <li>2) Orchidées Amarante,</li> <li>3) Orchidées Or,</li> </ol>                     n'étant pas en même temps une Orchidée d'un niveau supérieur ou une Star. De plus si dans la structure il y a plus d'Orchidées remplissant cette condition, alors sont pris en compte dans le calcul les points de groupe personnel qui se trouve le plus près du Partenaire d'Affaires pour lequel la commission est calculée                 </li> <li>● le total des points de groupe personnel de tous les Partenaires d'Affaires directement parrainés qui ont atteint le niveau d'efficacité de Magnolia Or (qui n'est pas simultanément à un niveau d'efficacité supérieur)</li> </ul>
--	---



# Chiffre d'affaires global en points

Nous multiplions le chiffre d'affaires global en points par le pourcentage, qui indique la part des profits de toutes les Orchidées à un niveau d'efficacité donné. De cette manière, on obtient le montant attribuable à toutes les orchidées, qui au mois donné sont qualifiées pour un niveau d'efficacité donné.

Notes

*Le chiffre d'affaires global en points  $\times X\%$  = Le montant des commissions destinée au paiement de tous les Partenaires d'Affaires à un niveau donné du II Plan Marketing*

Ensuite, Il faut déterminer la participation en pourcentage de l'Orchidée donnée du montant destiné au niveau d'efficacité donné. Pour cela il faut diviser les points cumulés de cette Orchidée par la somme des points cumulés de toutes les Orchidées qui se sont qualifiées à un niveau d'efficacité donné. Le résultat est multiplié par 100.

*Vos points cumulés =  $Y * \%$*

*Total des points cumulés par toutes les Orchidées à un niveau d'efficacité donné*

*\* Donc, votre participation en pourcentage est :  $Y \times 100$*

La participation en pourcentage obtenue de l'Orchidée donnée doit être multipliée par la somme qui incombe à toutes les Orchidées d'un niveau d'efficacité donné.

*Le montant des commissions à verser à tous les Partenaires d'Affaires à un niveau donné du II Plan Marketing  $\times Y\%$  = Votre commission*

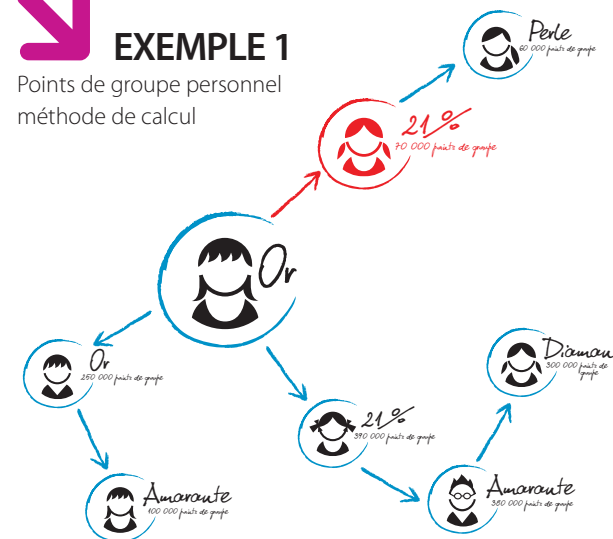
Une bonne connaissance de la règle de la branche et de la méthode  $\times Y\%$  = Votre commission de calcul des points de groupe personnel vous aidera à calculer votre commission correctement.

# Points de groupe personnel et règle de la branche



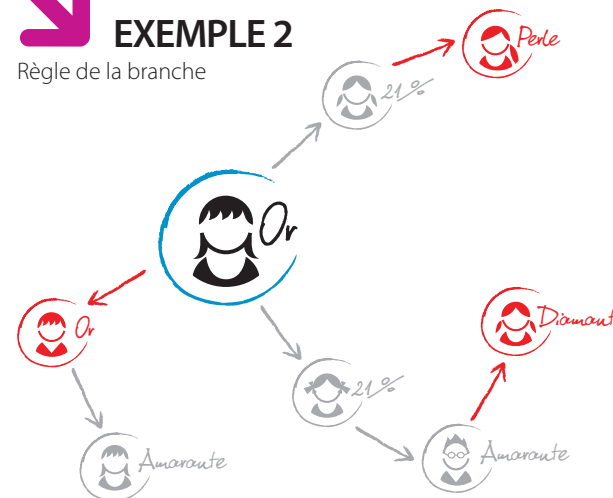
## EXEMPLE 1

Points de groupe personnel méthode de calcul



## EXEMPLE 2

Règle de la branche



## INDICATIONS



### POINTS DE GROUPE PERSONNEL

Analysez la structure Orchidée Or. Regardez le Partenaire d'Affaires au Niveau d'efficacité 21 % qui a récolté 70 000 points. Si vous voulez calculer ses points de groupe personnel, faites la soustraction des points cumulés par l'Orchidée la plus proche se trouvant en dessous (Perle qui a récolté 60 000 points) de la somme de 70 000 points.

### LA RÈGLE DE LA BRANCHE

Analysez la Structure Orchidée Or. Remarquez que la couleur rouge indique les niveaux d'efficacité les plus élevés atteints par les Partenaires d'Affaires dans les branches respectives. Ce sont leurs niveaux qui influencent le nombre de points contractuels que votre structure collecte.



# Orchidée Perle

## – calcul des commissions



### INDICATION

#### SAVEZ VOUS QUE...

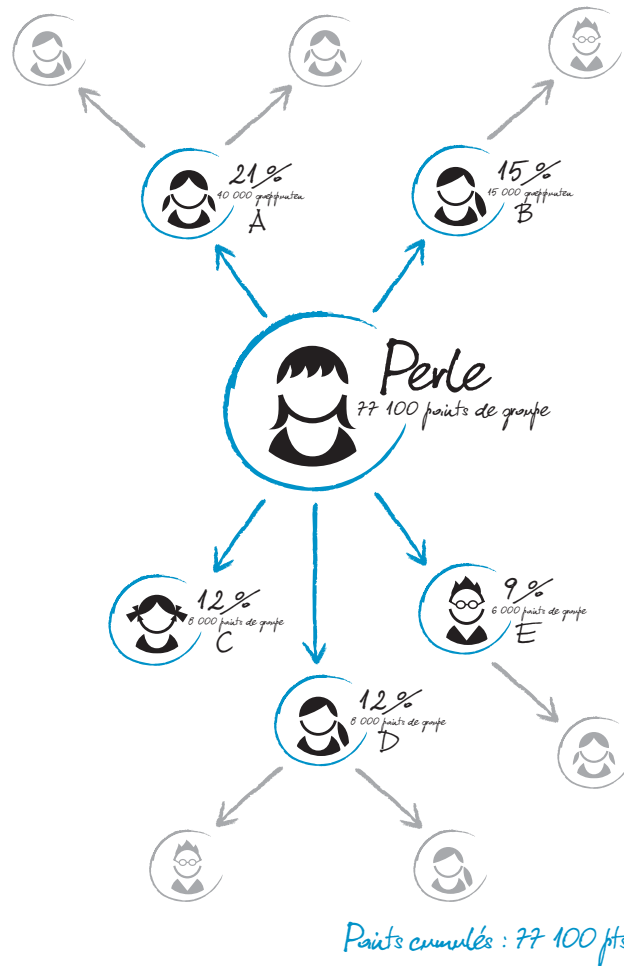
Selon les données recueillies par FM GROUP WORLD en 2013, une personne qui gère une structure similaire au niveau Orchidée Perle, selon le mois (montant global du Chiffre d'Affaires en points) générerait une commission d'un montant de plus de 1 250 €!

Notes



### EXEMPLE 3

Exemple de calcul de commission sur la base d'une structure hypothétique pour le niveau Orchidée Perle :



### CALCUL :

- Vous n'avez pas d'Orchidées dans les branches, vous ne recevez donc pas de points contractuels pour le calcul.
- Points libres : 37 100 pts.
- Points de groupe personnel des Partenaires d'Affaires directement parrainés qui ont atteint le niveau d'efficacité de 21 % soit 40 000 pts (Partenaire d'Affaires A).

Points cumulés : 77 100 pts



### COMMENT DÉTERMINER LA PARTICIPATION EN POURCENTAGE PARTAGÉE PAR LES ORCHIDÉES PERLE :

$$\frac{\text{Vos points cumulés}}{\text{Total des points cumulés par toutes les Orchidées Perle}} = Y\%$$

\* Donc, votre participation en pourcentage est :  $Y \times 100$



### COMMENT CALCULER LA COMMISSION POUR L'ORCHIDÉE PERLE :

$$\text{Chiffre d'affaires total en points} \times 4\% \times \text{Votre participation en pourcentage} \times 0,25 = \text{La commission pour l'Orchidée Perle}$$

En outre, vous recevez commission résultant du I PLAN MARKETING. Vous savez comment le calculer, nous allons donc le faire !

Achat personnels :	$100 \text{ pts} \times 21\% \times 0,25$	= 5,25 EUR
Partenaire d'Affaires B :	$15\ 000 \text{ pts} \times (21\% - 15\%) \times 0,25$	= 225,00 EUR
Partenaire d'Affaires C :	$8\ 000 \text{ pts} \times (21\% - 12\%) \times 0,25$	= 180,00 EUR
Partenaire d'Affaires D :	$8\ 000 \text{ pts} \times (21\% - 12\%) \times 0,25$	= 180,00 EUR
Partenaire d'Affaires E :	$6\ 000 \text{ pts} \times (21\% - 9\%) \times 0,25$	= 180,00 EUR

Total: 770,25 EUR

Notez que le I PLAN MARKETING a une plus grande influence sur une structure Orchidée Perle !

Notes

#### UTILISEZ LE SIMULATEUR

Calculez votre commission du II Plan Marketing. Vérifiez combien vous pouvez gagner en tant qu'Orchidée Perle.



# Orchidée Diamant

## – calcul des commissions



### INDICATION

#### SAVEZ VOUS QUE ...

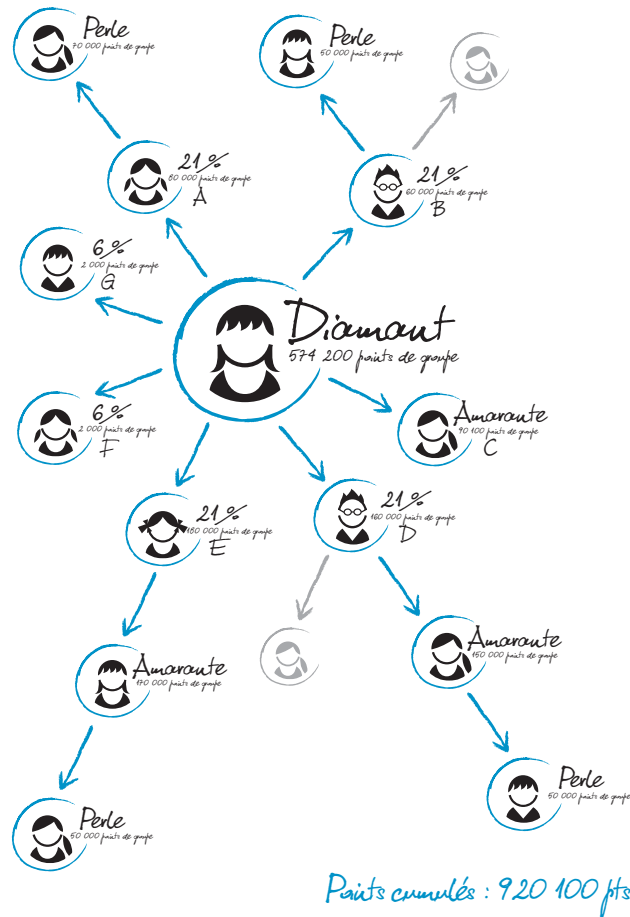
Selon les données de FM GROUP World en 2013, une personne qui a géré une structure similaire au niveau Orchidée Diamant, selon le mois (montant du Chiffre d'Affaire global en points) générait une commission d'un montant de plus de 10 000 € et roulait en Mercedes Benz Classe S.

Notes



### EXEMPLE 4

Pour connaître et consolider toutes les règles nécessaires au calcul de la commission du II Plan Marketing, étudiez l'exemple de calcul de la commission sur une base hypothétique de structure au niveau Orchidée Diamant :



### CALCUL :

- Pour chaque branche dans laquelle est atteint un niveau d'efficacité Orchidée Perle vous recevez 60 000 points contractuels; vous avez deux branches telles que, vous recevez donc 120 000 points contractuels (2 x 60 000) pour le calcul (règle de la branche).
- Pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Amarante vous recevez 90 000 points contractuels; en admettant que vous ayez ces 3 branches vous recevez 270 000 points contractuels (3 x 90 000) pour le calcul (règle de la branche).
- Vous n'avez pas d'Orchidées Or ou Diamant, vous ne recevez donc pas de points contractuels pour le calcul (règle de la branche).
- Pour chaque ensemble de 5 branches directement parrainées au niveau d'efficacité de 21 % ou plus vous recevez 60 000 points contractuels.

### INDICATION



**RAPPELEZ-VOUS QU'EN PLUS VOUS RECEVEZ UNE COMMISSION DUE AU TITRE DES NIVEAUX ORCHIDÉE PERLE, AMARANTE, OR MAIS AUSSI AU TITRE DU I PLAN MARKETING.**

**ENTRAÎNEZ-VOUS À CALCULER LA VALEUR EN POINTS !**



### COMMENT DÉTERMINER LA PART EN POURCENTAGE PARTAGÉE PAR LES ORCHIDÉES DIAMANT :

$$\frac{\text{Vos points cumulés}}{\text{Total des points cumulés par toutes les Orchidées Diamant}} = Y\%$$

\* Donc, votre participation en pourcentage est :  $Y \times 100$



### COMMENT CALCULER LA COMMISSION POUR L'ORCHIDÉE DIAMANT :

$$\text{Chiffre d'affaires global en points} \times 1,5\% \times \text{Votre participation en pourcentage} \times 0,25 = \text{Commission pour Orchidée Diamant}$$



# Le prestigieux Club Star

L'élitaire Club Star a été créée pour les leaders qui atteignent les niveaux d'efficacité les plus élevés.

Dix ans d'existence pour FM GROUP c'est une période de développement intense, création de l'image de la société, travail incessant pour parfaire l'offre de produits et pour une position élevée de la marque. Une action efficace, surtout dans un milieu caractérisé par une très forte concurrence, exige de travailler en se fixant des tâches et des buts ambitieux. L'une des priorités de FM GROUP est d'instaurer la confiance entre elle et ses clients dans l'aspect de relations partenariales, la confiance étant la distinction la plus précieuse qu'une société peut recevoir.

À chaque fois nous soulignons que le capital le plus précieux de notre société est l'ensemble des personnes qui la créent avec nous – les Partenaires d'Affaires, qui se distinguent en tant que leaders de vente ou parrains. Ce sont eux qui ont une influence réelle sur l'élaboration des stratégies du développement de notre société.

C'est grâce à l'initiative des leaders FM GROUP et au besoin de fixer des objectifs de plus en plus ambitieux que le III Plan Marketing a été élaboré. et avec lui le nouveau élitaire Club Star.

Avec ce nouveau Club élitaire Star, vous pouvez obtenir les niveaux d'efficacité Star : Jaspe, Améthyste, Malachite, Néphrite et le plus prestigieux de tous - Star Onyx.

Artur Trawiński

# III plan marketing - club star règles de calcul de la commission

Le III Plan Marketing est la continuité du II Plan Marketing, il crée des possibilités de construction de structures stables, qui rapportent des bénéfices conséquents.

FM GROUP World consacre 3,5 % du chiffre d'affaires global en points au partage entre toutes les Stars.

Niveau d'efficacité	Participation en pourcentage du chiffre d'affaires global en points, à partager entre toutes les Stars, à un niveau d'efficacité le mois donné
Star Jaspe	1 % du chiffre d'affaires global en points
Star Améthyste	1 % du chiffre d'affaires global en points
Star Malachite	0,5 % du chiffre d'affaires global en points
Star Néphrite	0,5 % du chiffre d'affaires global en points
Star Onyx	0,5 % du chiffre d'affaires global en points




Les commissions du I, II, III Plan Marketing s'additionnent. Par exemple : une Star Améthyste a droit à une commission au titre du I Plan Marketing, II Plan Marketing et III Plan Marketing du niveau d'efficacité Star Jaspe et Star Améthyste.


La commission pour un niveau d'efficacité donné est calculée chaque mois, à condition qu'au moins un Partenaire d'Affaires soit qualifié pour ce niveau.

L'obtention de **50 points personnels** minimum, e mois donné, est également une condition d'attribution de la commission.

Pour calculer la commission du III Plan Marketing il faut d'abord calculer les points cumulés du Partenaire d'Affaires donné aux niveaux consécutifs d'efficacité pour lesquels il s'est qualifié.

Niveau d'efficacité	Règles de calcul de la valeur de points cumulés pour les Stars
 Star Jaspe	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>60 000</b> points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Perle (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)</li> <li>● <b>90 000</b> points contractuels pour chaque branche pour laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Amarante (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)</li> <li>● <b>120 000</b> points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Or (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)</li> <li>● <b>150 000</b> points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Diamant ou une des Stars</li> <li>● <b>60 000</b> points contractuels pour 9 branches directement parrainées au niveau d'efficacité de 21 % ou plus ou bien 90 000 points contractuels pour le parrainage direct de 11 branches au niveau d'efficacité de 21 % ou plus, ou bien 120 000 points contractuels pour 13 branches au niveau d'efficacité de 21 % directement parrainées ou plus, ou bien 150 000 points contractuels pour 15 branches ou plus directement parrainées au niveau d'efficacité de 21 % ou plus</li> <li>● le total des points des groupes personnels de toutes les qualifications suivantes dans la structure :                         <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Orchidées Perle,</li> <li>2) Orchidées Amarante,</li> <li>3) Orchidées Or,</li> <li>4) Orchidées Diamant,</li> </ol> </li> </ul>

	<p>n'étant pas en même temps une Star d'un niveau supérieur. De plus si dans la structure il y a plus d'Orchidées remplissant cette condition, alors sont pris en compte dans le calcul les points de groupe personnel qui se trouve le plus près du Partenaire d'Affaires pour lequel la commission est calculée</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● le total des points de groupes personnels de tous les Partenaires d'Affaires directement parrainés qui ont atteint le niveau d'efficacité de Magnolia Or (qui n'est pas simultanément à un niveau d'efficacité supérieur)</li> <li>● les points libres sont pris en compte dans le calcul</li> </ul>
 Star Améthyste	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>60 000</b> points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Perle (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)</li> <li>● <b>90 000</b> points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Amarante (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)</li> <li>● <b>120 000</b> points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Or (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)</li> <li>● <b>150 000</b> points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Diamant ou une des Stars</li> <li>● <b>60 000</b> points contractuels pour 9 branches directement parrainées au niveau d'efficacité de 21 % ou plus ou bien 90 000 points contractuels pour 11 branches directement parrainées au niveau d'efficacité de 21 % ou plus, ou bien 120 000 points contractuels pour 13 branches directement parrainées au niveau d'efficacité de 21 % ou plus, ou bien 150 000 points contractuels pour 15 branches directement parrainées et plus de branches au niveau d'efficacité de 21 % ou plus</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● le total des points des groupes personnels de toutes les qualifications suivantes dans la structure :                     <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Orchidées Perle,</li> <li>2) Orchidées Amarante,</li> <li>3) Orchidées Or,</li> <li>4) Orchidées Diamant,</li> <li>5) Stars Jaspe,</li> </ol> <p>n'étant pas en même temps une Star d'un niveau supérieur. De plus si dans la structure il y a plus d'Orchidées remplissant cette condition, alors sont pris en compte dans le calcul les points de groupe personnel qui se trouve le plus près du Partenaire d'Affaires pour lequel la commission est calculée</p> </li> <li>● le total des points de groupes personnels de tous les Partenaires d'Affaires directement parrainés qui ont atteint le niveau d'efficacité de Magnolia Or (qui n'est pas simultanément à un niveau d'efficacité supérieur)</li> <li>● les points libres sont pris en compte dans le calcul</li> </ul>
 <p>Star Malachite</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>60 000</b> points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Perle (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)</li> <li>● <b>90 000</b> points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Amarante (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)</li> <li>● <b>120 000</b> points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Or (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>150 000</b> points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Diamant ou un des niveaux Stars</li> <li>● <b>60 000</b> points contractuels pour 9 branches parrainées directement au niveau d'efficacité de 21 % ou plus ou 90 000 points contractuels pour 11 branches au niveau d'efficacité de 21 % ou plus directement parrainées, ou 120 000 points contractuels pour 13 branches au niveau d'efficacité de 21 % ou plus directement parrainées, ou 150 000 points contractuels pour 15 branches ou plus au niveau d'efficacité de 21 % ou plus directement parrainées</li> <li>● le total des points des groupes personnels de toutes les qualifications suivantes dans la structure :                     <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Orchidées Perle,</li> <li>2) Orchidées Amarante,</li> <li>3) Orchidées Or,</li> <li>4) Orchidées Diamants,</li> <li>5) Stars Jaspe,</li> <li>6) Stars Améthyste,</li> </ol> <p>n'étant pas en même temps une Star d'un niveau supérieur. De plus si dans la structure il y a plus d'Orchidées remplissant cette condition, alors sont pris en compte dans le calcul les points de groupe personnel qui se trouve le plus près du Partenaire d'Affaires pour lequel la commission est calculée</p> </li> <li>● le total des points de groupes personnels de tous les Partenaires d'Affaires directement parrainés qui ont atteint le niveau d'efficacité de Magnolia Or (qui n'est pas simultanément à un niveau d'efficacité supérieur)</li> <li>● les points libres sont pris en compte dans le calcul</li> </ul>
--	---


 Star  
Néphrite

- **60 000** points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Perle (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)
- **90 000** points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Amarante (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)
- **120 000** points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Or (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)
- **150 000** points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Diamant ou Star
- **60 000** points contractuels pour 9 branches au niveau d'efficacité de 21 % ou plus directement parrainées ou 90 000 points contractuels pour 11 branches au niveau d'efficacité de 21 % ou plus directement parrainées, ou 120 000 points contractuels pour 13 branches au niveau d'efficacité de 21 % ou plus directement parrainées, ou 150 000 points contractuels pour 15 branches et plus au niveau d'efficacité de 21 % ou plus
- le total des points des groupes personnels de toutes les qualifications suivantes dans la structure :
  - 1) Orchidées Perle,
  - 2) Orchidées Amarante,
  - 3) Orchidées Or,
  - 4) Orchidées Diamant,
  - 5) Stars Jaspe,
  - 6) Stars Améthyste,
  - 7) Stars Malachite,

n'étant pas en même temps une Star d'un niveau supérieur.  
De plus si dans la structure il y a plus d'Orchidées remplissant cette condition, alors sont pris en compte dans le calcul les points

de groupe personnel qui se trouve le plus près du Partenaire d'Affaires pour lequel la commission est calculée

- le total des points de groupes personnels de tous les Partenaires d'Affaires directement parrainés qui ont atteint le niveau d'efficacité de Magnolia Or (qui n'est pas simultanément à un niveau d'efficacité supérieur)
- les points libres sont pris dans le calcul

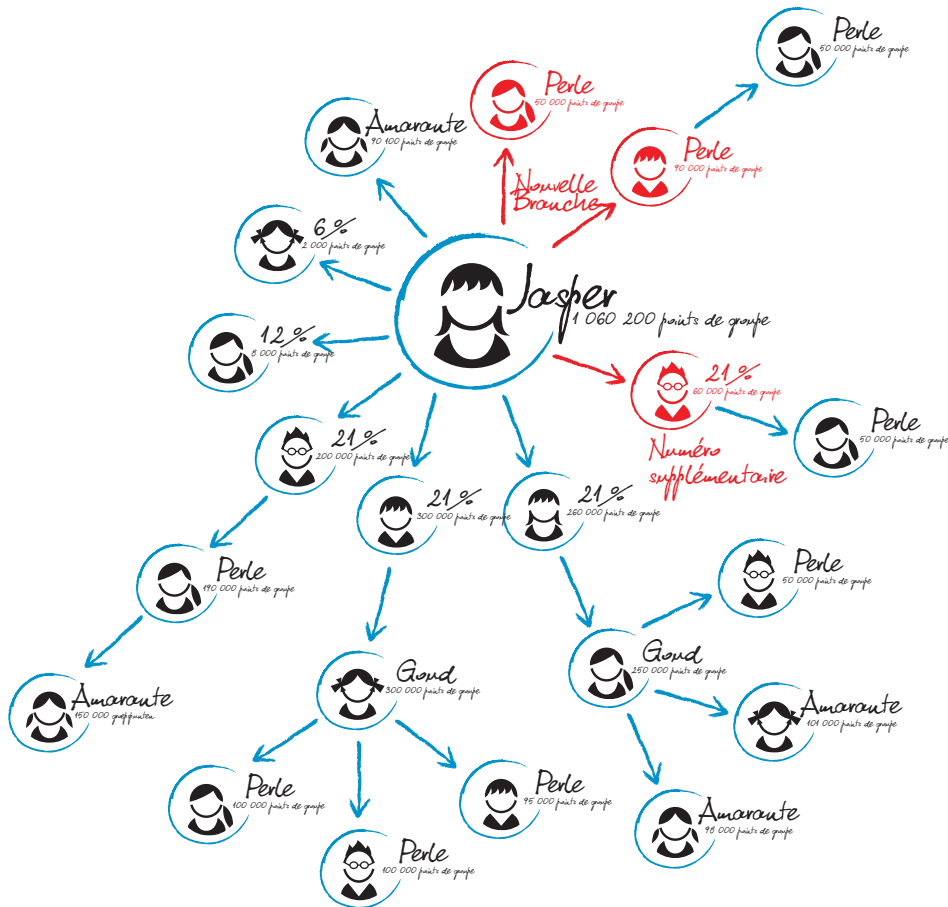

 Star  
Onyx

- **60 000** points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Perle (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)
- **90 000** points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Amarante (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)
- **120 000** points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Or (à condition que la règle de la branche ne stipule autre chose)
- **150 000** points contractuels pour chaque branche dans laquelle est atteint le niveau d'efficacité Orchidée Diamant ou Star
- **60 000** points contractuels pour 9 branches au niveau d'efficacité de 21 % ou plus, directement parrainées ou 90 000 points contractuels pour 11 branches au niveau d'efficacité de 21 % ou plus directement parrainées, ou 120 000 points contractuels pour 13 branches au niveau d'efficacité de 21 % ou plus directement parrainées, ou 150 000 points contractuels pour 15 branches directement parrainées et plus au niveau d'efficacité de 21 % ou plus



# Vérifiez vous-même

Maintenant vous connaissez la théorie, essayez vous-mêmes de calculer votre commission au titre du I Plan Marketing et les points cumulés au II Plan Marketing par exemple pour la structure Star Jaspe. Regardez aussi les calculs concernant le III Plan Marketing.



## I Plan Marketing

## II Plan Marketing

## III Plan Marketing

### Points contractuels

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

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

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

$$D. : 0$$

Directement promu par les branches à 21% ou de niveau supérieur : 0

### Points de groupe personnel

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

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

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

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

$$P.G.P. \text{ de } 21\% (10\,000 + 10\,000 + 10\,000 + 0)$$

### Points libres

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

$$\text{Points contractuels} + \text{Points de groupe personnel} + \text{Points libres} = 1\,066\,200$$

P. - Perle A. - Amarante O. - Or D. - Diamant P.G.P. - Points de groupe personnel



FM GROUP Belgium & The Netherlands  
Duifhuisweg 22 B1  
3590 DIEPENBEEK

Tel: 011 72 10 10

INFO@FMGROUP.BE  
WWW.FMGROUP.BE

	<b>Belgique</b>	
© FM GROUP World	2014 JANVIER	
ALL RIGHTS RESERVED		
WWW.FMGROUP.BE	<b>BE</b> ----- 02	