



PAZARLAMA PLANI

Başarıya Giden Yolda Rehberiniz



KULÜPLERİMİZE HOŞ GELDİNİZ



MANOLYA



ORKİDE



YILDIZ

İçindekiler

Başarının Anahtarı	03
Başlamadan Önce - Tanımlar	04
Doğrudan Satış ve Çok Seviyeli Pazarlama	10
MLM ve siz, FM WORLD ve siz	11
Pazarlama Planı Hakkında	12
Etkinlik Seviyeleri ve Yeterlilik Kuralları	13
Başarıya Giden Yolunuz	16
Pazarlama Planı 1 - Kurallar	19
Pazarlama Planı 2 - Kurallar	24
Pazarlama Planı 3 - Kurallar	37
Kendiniz Hesaplayın	46

Başarının Anahtarı

Biz FM WORLD'de çalışmanın keyifli olabileceğine inanıyoruz ve bu keyfi başkalarıyla da paylaşmak istiyoruz. Ne kadar çok paylaşırsak, karşılığını da o kadar çok alacağımızdan eminiz. Bu nedenle şirketimizin kurallarını çok seviyeli pazarlama sistemine dayandırdık. Şimdi bu fikrimizi sizlerle de paylaşmak istiyoruz.

Önünüzdeki kitapçık, FM World'de kariyer yolculuğunu anlatmaktadır. Komisyon örnekleri ve birbirini izleyen etkinlik seviyelerini ayrıntılı olarak sunar. Pazarlama planımız, uzun vadeli bir iş birliği bakış açısıyla geliştirilmiştir. Birçok aşamadan oluşur, kapsamlıdır ve sürekli çalışmayı motive eder. Operasyonun ilk aylarından itibaren tatmin edici hakediş fırsatları yaratır. Yalnızca satış sonuçlarını değil, satış gruplarının profesyonel yönetimini de ödüllendirir.

Tüm olasılıkları gözden geçirin ve size en uygun seçeneği seçin. Herhangi bir sorunuz veya ayrıntılı bilgiye ihtiyacınız olması durumunda her zaman satış departmanımızla iletişime geçebilirsiniz ve iş eğitmenimizin yardımıyla profesyonel bir eylem planı hazırlayabilirsiniz.

Çalışmalarınızda başarılar dilerim,



Artur Trawiński

Başlamadan önce – Sözlük

MLM (Çok Seviyeli Pazarlama) maceranızı başladığınızda bazı terimler kulağa biraz tuhaf ve anlaşılmaz gelebilir. Bu nedenle pazarlama planında kullanılan terimleri tanımladığımız bir sözlük hazırladık. Bu sözlüğü okuyun ve terimleri hatırlamaya çalışın. Pazarlama planını okurken her zaman bu sözlüğe geri dönebilir ve unuttuğunuz terimleri hatırlayabilirsiniz.

- **Ana Numara** – İş ortağının, bir ek numara veya devir alınan numara olmayan numarasıdır.
- **Ay** – Bir takvim ayıdır (ayın son günü pazar veya farklı bir resmî tatil değilse). Ayın son gününün pazar günü veya resmî tatile denk gelmesi durumunda bu ay, iş ortakları ilgili tarihten en az 7 gün önce bilgilendirilecek şekilde, FM WORLD Türkiye veya bir şubenin belirttiği günde sona erer.
- **Ayak** – Sponsorun hemen altındaki ilk hatta sponsor olunan iş ortağı ile başlayan satış grubu bünyesindeki iş ortakları ekibidir.
- **Ayak İlkesi** – Eğer tek ayakta, orkide kulübüne hak kazanan ve farklı etkinlik seviyelerinde olan birkaç iş ortağı varsa, biriken puanları hesaplamak için sayılan puan değeri, aynı anda size en yakın konumda olan en yüksek etkinlik seviyesinde orkide için şartlı puanlara eşittir. Her yıldız bir elmas orkide olarak değerlendirilir. Tabanın belirlenmesinde ayak ilkesi uygulanır.
- **Başlangıç Seti (Başlangıç)** – Bir dizi seçilmiş FM WORLD ürün numunesi ile birlikte eğitim ve tanıtım malzemeleridir.
- **Bireysel Grup Puanları** – İş ortağının ayağında bulunan iş ortağının grup puanları (sayfa 26-29 ve 38-44'teki tabloya bakınız); aynı anda en yakın hattında bulunan ve orkide veya yıldız olan iş ortaklarının grup puanları ile azalır. Ayakların hiçbirinde orkide veya yıldız yoksa belirtilen iş ortağının tüm grup puanları, biriken puan hesabına dâhil edilir. Grup puanları her bir ayak için ayrı ayrı hesaplanır. Orkide veya yıldız seviyesinde bir iş ortağının bireysel grup puanları, yapısında kendisinden önce gelen daha yüksek veya kendisiyle eşit herhangi bir orkide veya yıldız yoksa hesaplanabilir.
- **Bireysel Puanlar** – İş ortağına satın aldığı ürünler için verilen puanlardır. İş ortağının birden fazla iş ortağı numarası varsa, bu numaralardaki bireysel puanlar toplanmaz.

- **Biriken Puanlar** – Bireysel grup puanları, şartlı puanlar, inci orkideler ve yıldız kulübü puanları ile yedek puanların toplamıdır. Biriken puanlar, her etkinlik seviyesi için ayrı ayrı hesaplanır.
- **Devir Alınan Numara** – FM WORLD kulüp yönetmeliğinin hükümleri temelinde başka bir iş ortağına atanan iş ortağı numarasıdır.
- **Doğrudan Satış** – Satıcının potansiyel bir müşteriye doğrudan ikamet ettiği yerde, iş yerinde veya müşterinin belirttiği başka herhangi bir yerde ulaştığı bir perakende satış biçimidir. Bu tür satışlar, mağaza, stant, fuar, kiosk gibi organize perakende satış noktalarının dışında, gerçekleştirilebilir. Doğrudan satış esaslarına aykırı herhangi bir şekilde satış yapılması yasaktır.
- **Döviz Kuru** – Bir ulusun para biriminin başka bir para birimi cinsinden değeridir. FM WORLD Türkiye'nin kullandığı sabit PLN-TL döviz kuru oranı 0,289 dur.
- **Dünya Genelindeki Puan Cirosu** – FM WORLD Türkiye ve dünyadaki tüm şubelerdeki iş ortakları tarafından biriktirilen bireysel puanlardır.
- **Ek Numara** – Pazarlama planının koşullarına dayanarak liderlerin aldığı, bir dizi rakam veya rakam ve harften oluşan benzersiz bir iş ortağı numarasıdır. İş ortakları ulaştıkları etkinlik seviyesine bağlı olarak, ek numaralar üzerinde (kendi adlarına ve kendi hesaplarına) işlem yapma hakkı elde ederler. Ek numaralara, iş ortağının kendi yapısı içinde, iş ortağının belirlediği herhangi bir yerde sponsor olunabilir. %9, %12, %15, %18, %21 etkinlik seviyelerindeki inci orkide ve amarant orkide iş ortakları, bir ek numara hakkına sahiptir (ana numarada ulaşılan her etkinlik seviyesi için bir kez verilir). Altın orkide seviyesinde bir iş ortağı iki ek numara, elmas orkide seviyesine ulaşmış bir iş ortağı ise üç ek numara alma hakkı kazanır. Bu ek numaralar ana numarada ulaşılan her etkinlik seviyesi için verilir.
- **Etkinlik Seviyesi** – İş ortağının etkinliğinin ölçüsüdür. Aylık bireysel puanlar ve yapının yüzde olarak ifade edilen puan iş hacminin toplamına göre belirlenir. %0, %3, %6, %9, %12, %15, %18, %21 değerlerini alabilir veya manolya, gümüş manolya, altın manolya, inci orkide (inci), amarant orkide (amarant), altın orkide (altın), elmas orkide (elmas), jasper yıldız (jasper), ametist yıldız (ametist), malakit yıldız (malakit), nefrit yıldız (nefrit) ve oniks yıldız (oniks) olarak ifade edilir.
- **Grup Puanları (Grup Puan Cirosu)** – Bir iş ortağı ve bu iş ortağının satış grubunun biriktirdiği toplam puandır. Grup puanları, iş ortağının %0 ile %21 arasındaki etkinlik seviyesini belirler.

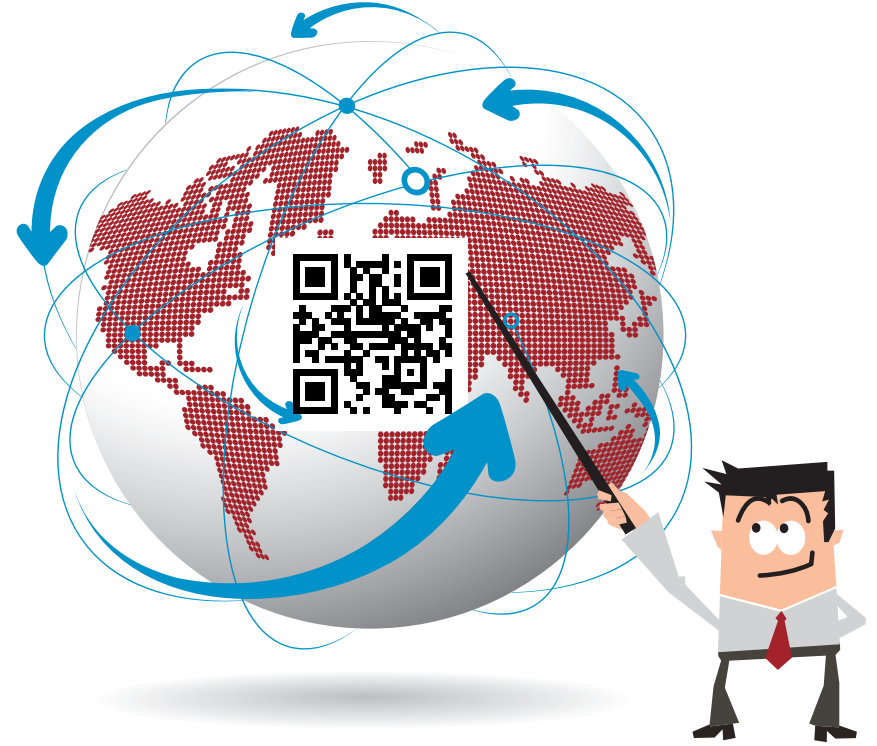
- **Hat** – Bir iş ortağının yapıdaki kendi sponsoruna ilişkin pozisyonunu belirleyen sayıdır. Örneğin, sponsoru olduğunuz bir kişi ilk hattınızda yer alır.
- **İş Ortağı (Ortak)** – İş ortaklığı sözleşmesi ile FM WORLD Türkiye veya bir şubeye bağlı bir kişi veya kuruluştur. İş ortakları, seçtikleri statüye bağlı olarak, ürünleri kendi kullanımları için veya nihai tüketiciye satmak için FM WORLD Türkiye veya şubeden satın alabilirler.
- **İş Ortağı Numarası** – FM WORLD Türkiye veya şube ile yapılan sözleşmenin sonucunda iş ortağına atanan, rakamlar ve harfler içeren benzersiz bir numaradır.
- **İş Ortağının Fiyatı (Ortağın Fiyatı)** – FM WORLD Türkiye veya FM WORLD şubesi tarafından iş ortaklarına bildirilmiş, uygulanan indirimler ile düşürülmüş, bir iş ortağının FM WORLD Türkiye’den veya şubeden FM WORLD ürünlerini satın aldığı, indirimli katalog fiyatıdır. Katalog fiyatları üzerinden yapılan geçerli güncel indirimlerin tutarı FM WORLD Türkiye veya şube internet sitesinde sunulur veya iş ortaklarına uygun olan başka bir yöntemle iletilir.
- **Katalog** – FM WORLD ürünlerinin katalog fiyatları ile birlikte sunulduğu tanıtım ürünüdür.
- **Katalog Fiyatı** – FM WORLD ürün kataloğunda yayınlanan, bağlı olunan FM WORLD Türkiye veya şube tarafından oluşturulmuş ve herhangi bir promosyon veya indirim içermeyen fiyattır.
- **Komisyon** – İş ortağının belirli bir ayda yaptığı minimum satın alımdan kazandığı hakediştir. Komisyon kazanılabilmesi için iş ortağının ilgili ayda, pazarlama planı ilkelerine göre en az %3 etkinlik seviyesine ulaşması gerekmektedir. Bu komisyon, indirim veya hakediş şeklinde olabilir. Tek bir sipariş için indirim, ilgili siparişin değerinin %50’sini geçemez. İndirim talebi, her siparişle birlikte iş ortağının talebi üzerine işleme alınır. Bir iş ortağının hak kazandığı komisyon miktarı, kazanılan hakediş üzerinden kanun gereği iş ortağının ödemesi gereken vergi tutarınca (gelir vergisi stopajı) azaltılır.
- **Lider** – Yönetmelikler ve şirketin etik kurallarına uygun olarak FM WORLD Türkiye veya şube ile iş birliği yapan, satış gruplarını yöneten ve işlerini pazarlama planı temelinde geliştiren FM WORLD iş ortağıdır.
- **Manolya** – Pazarlama planı 1’deki bir etkinlik seviyesidir (Manolya, gümüş manolya, altın manolya).

- **Minimum Satın Alma** – Bir iş ortağının komisyon hakkına sahip olması için (diğer koşulların da yerine getirilmesinden sonra), belli bir ay içerisinde, belirli bir iş ortağı numarası için kazanması gereken minimum bireysel puan sayısıdır (50). Birden fazla ortak numarası olan iş ortakları söz konusu olduğunda, ayrı numaralardan alınan puanlar toplanmaz (her numarada ayrı olarak minimum satın alma oluşturulması gerekir).
- **MLM** – Çok Seviyeli Pazarlama: Tüketici tavsiyelerine, ayrıca çok seviyeli satış gruplarının oluşturulmasına ve yönetilmesine dayanan ürün tanıtım ve satış sistemidir. Doğrudan satışa dayalıdır, ancak MLM sisteminde faaliyet gösteren iş ortakları, iş birliğine davet ettikleri kişilerin cirolarından da ek kar elde edebilirler.
- **Orkide** – Pazarlama planı 2’deki bir etkinlik seviyesidir (inci orkide, amarant orkide, altın orkide, elmas orkide).
- **Pazarlama Planı** – İş ortaklarının, belirli bir etkinlik seviyesine ulaşması için koşulları belirleyen ve ulaşılan etkinlik seviyesi için komisyon hesaplama kurallarını belirleyen ilkeler dizisidir.
- **Puanlar** – Ürünleri satın alması karşılığında iş ortağına verilir. Puanlar her ay sıfırlanır. FM WORLD Türkiye veya şube, puan kazandıran ürünler ve satın alınan ürünler karşılığında kazanılacak toplam puan miktarı ile ilgili sipariştan önce iş ortağını bilgilendirir.
- **Şartlı Puanlar** – Ayaklarınızda bulunan iş ortaklarına verilen sanal puanlar; şartlı puanlar, en az inci orkide seviyesine ulaşmış veya minimum 21% etkinlik seviyesinde iş ortaklarının olduğu belirli bir sayıda ayağa doğrudan sponsor olan iş ortaklarına verilir.
- **Satış Grubu (Grup, Yapı)** – Bir dizi tavsiye yoluyla bir iş ortağının (bir sponsor) başka bir iş ortağına, o iş ortağının da bir sonraki iş ortağına sponsor olduğu, iş ortaklarından oluşan bir gruptur.
- **Sponsor** – Grup içinde başka bir iş ortağının hemen üzerinde olan, FM WORLD kulübe giriş başvurusunda sponsor olarak belirtilen iş ortağıdır.
- **Taban** – Orkide kulübünde belirli bir etkinlik seviyesine ulaşan minimum ayak sayısı (“ayak ilkesi” uyarınca). Taban, sayı ve etkinlik seviyesinin yıldız kulübüne hak kazandığı belirli bir ayak konfigürasyonundan oluşur.
- **Üye Toplayıcı** – FM WORLD Türkiye ile iş birliğini fiilen tavsiye eden ve kişilerin

FM WORLD kulübe katılmalarına yardımcı olan kişiye sözleşmede üye toplayıcı adı verilir. Üye toplayıcı her zaman bir sponsor, yani yapı içinde doğrudan bir iş ortağının üzerinde olan bir kişi değildir.

- **Yapı** – bkz: Satış Grubu.
- **Yedek Puanlar** – %21 etkinlik seviyesinin altındaki tüm doğrudan sponsor olunmuş grupların puanları ve iş ortağının bireysel puanlarıdır.
- **Yeni Ayaklar** – 30 Nisan 2013'ten sonra oluşturulan veya bu tarihe kadar etkinlik seviyesi %9'un üstüne çıkmamış ayaklardır.
- **Yıldız** – Pazarlama planı 3'te bir etkinlik seviyesidir (jasper yıldız, ametist yıldız, malakit yıldız, nefrit yıldız, oniks yıldız).

Pazarlama Planında kullanılan diğer terimler, FM WORLD Club Yönetmeliklerinde veya Etik Kurallarında anlatılmıştır.



Doğrudan Satış ve Çok Seviyeli Pazarlama

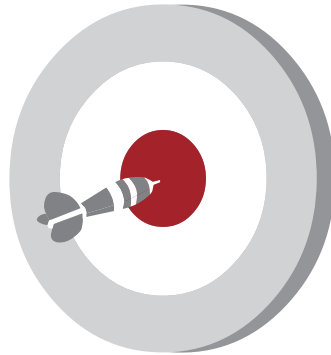
Daha önce bir arkadaşınıza iyi bir restoran, güvenilir bir tamirci veya kuaför tavsiye ettiniz mi? Ailenize şehrinizde en iyi taze meyve ve sebzelerin nerede olduğunu söyler misiniz?

FM WORLD ile iş birliğiniz başkalarına tavsiye edebileceğiniz, üst kalitede kozmetik veya ev temizliği ürünleri gibi ürünlere kolayca erişmenizi sağlar.

MLM, en basit şekilde, favori ürünlerinizi satarak kazanç elde etme olarak tanımlanabilir. Yeni iş ortakları önererek ve onları eğiterek yapınızı oluşturunuz. Yapınızı başarılı bir şekilde yönetirseniz çok iyi bir gelir elde edebilirsiniz.

MLM, bir reklam ajansında, iş bulma kurumunda, kendi mağazanızda veya bir eğitim kurumunda çalışmanın avantajlarını barındırır. Tüm bu fırsatlardan yararlanırsanız oldukça tatmin edici bir gelir elde edebilirsiniz. Bununla birlikte, bu seçeneklerden örneğin satış ve reklamcılık gibi yalnızca birkaçına karar verseniz bile, her ay hanenizin bütçesini önemli ölçüde destekleyecek tutarlar kazanabilirsiniz.

Bir ticaret planındaki bir destekçinin veya katılımcının, diğer kişilerin bir plana katılmasını sağlayarak onlara fayda sağlayacaklarını vaat ederek herhangi bir kişiyi ödeme yapmaya ikna etmesi yasalara aykırıdır. Yüksek kazançların kolayca elde edildiği iddialarına kanmayın.



MLM ve SİZ, FM WORLD ve SİZ

FMWORLD ile iş birliği yaparak birden fazla kanaldan faydalanabilirsiniz. İş ortağı olduğunuzda, FM WORLD ürünlerini satın alarak indirim kazanırsınız ve bu ürünleri iş ortağı fiyatlarıyla satın alırsınız.

Ayrıca, aşağıdaki kazançları da elde edebilirsiniz:

- Ürünlerin satışından elde edilen doğrudan kazanç (FM WORLD ürünlerini aldığınız ve sattığınız fiyatlar arasındaki fark cebinizde kalır).
- Kendi satın alımlarınız veya tavsiye ettiğiniz kişilerin satın aldığı ürünlerden elde ettiğiniz komisyon (pazarlama planı 1).
- Uluslararası yapıları oluşturma ve yönetme komisyonu (pazarlama planı 2 ve 3, şirketin dünya genelindeki cirosuna katılımı garanti eder) ve finansal istikrar.

FMWORLD, size kendi işinizi kurmanız için gerekli olan araçları sağlar, bu sayede:

- Bizden pazarlama ve eğitim desteği alırsınız (profesyonel ürün katalogları, broşürler, bilgi kitapçıkları, sunumlar).
- Oluşturduğunuz satış grubunu verimli bir şekilde yönetmenizi sağlayan profesyonel bir IT sistemine erişiminiz olur.
- Çağrı merkezimizden destek alırsınız.
- Hem kendi ülkenizde hem de yurt dışında faaliyet gösterebilirsiniz.

Ancak, çaba göstermezseniz veya üretmezseniz kazanç garanti edemeyiz. FM WORLD kulübe katılmak veya sadece yeni kişilere sponsor olmak komisyon almayı garanti etmez. MLM'nin satışa dayalı bir iş olduğunu ve komisyon miktarının, öncelikle sahip olduğunuz puan cirosuna bağlı olduğunu unutmayınız.

İş ortaklarının sözleşmede, FM World Kulüp kurallarında, pazarlama planında ve etik kurallarda belirtilen ilkelere riayet etmek konusunda bizimle iş birliği yaptığını unutmayın. Şirketin sağlamadığı, açıkça onaylanmamış veya farklı iş birliği kuralları tesis eden hiçbir materyali sunmamalısınız.

Pazarlama Planı Hakkında

İPUÇLARI

Web sitemizi ziyaret edin
tr.fmworld.com



Giriş Yapın. Sistemimizin sizin için her şeyi hesapladığını ve puan miktarı, yapı boyutu ve komisyonunuzu sürekli olarak izlemenize imkan verdiğini göreceksiniz. Çevrimiçi simülatörü kullanın, Yapınızı analiz edin ve ne kadar kazanabileceğinizi görün.

Notlar

Pazarlama Planı üç bölümden oluşur: Pazarlama Planı 1 – Manolya Kulübü, Pazarlama Plan 2 – Orkide Kulübü ve Pazarlama Planı 3 – Yıldız Kulübü.

- **Pazarlama planı 1** İş ortağının bireysel puanları ve yapısındaki tüm ortakların puanları için komisyon hesaplama kurallarını belirler.
- **Pazarlama Planı 2** Pazarlama Planı 1 'in bir uzantısıdır. Etkin satış grupları oluşturmuş ve yöneten sponsorlar için komisyon hesaplama kurallarını ve yöntemlerini belirler.
- **Pazarlama Planı 3** Pazarlama planı 2'nin etkinlik seviyelerine dayanır; liderleri pazarlama planı 2'deki etkinlik seviyelerine ulaşmış olan, birçok istikrarlı grubu yöneten sponsorlar için komisyon hesaplama yöntemlerini ve yeterlilik kurallarını belirtir.

Pazarlama planı ayrıca teşvik programlarına kabul ve eğitimlere katılım için gerekli koşulların belirlenmesinde de temel oluşturur.

Başlamadan önce, ilerleyen sayfalarda açıkladığımız, komisyonları hesaplama kurallarını inceleyiniz.

Etkinlik Seviyeleri ve Yeterlilik Kuralları

Seçili FMWORLD ürünlerini satın aldığınızda puan kazanırsınız. Satış grubunuz ürünleri satın aldığı anda, hem siz hem de onlar puan kazanır.

Her ay biriken **grup puanları** sizi **%0 ile %21 arasında bir etkinlik seviyesine** taşır. Puanların her ay, yalnızca o ayın başlangıcından itibaren toplandığını ve önceki aylara ait puanların devrolmadığını unutmayın.

➤ Pazarlama Planı 1

Belirli bir etkinlik seviyesine ulaşmanız için gerekli olan puan miktarını kontrol edin!

Etkinlik Seviyesi	Grup Puanı Miktarı	Unvan
%3	300 – 1.199,99	Manolya
%6	1.200 – 3.599,99	
%9	3.600 – 7.199,99	
%12	7.200 – 11.999,99	Gümüş Manolya
%15	12.000 – 20.399,99	
%18	20.400 – 29.999,99	
%21	30.000'den fazla	Altın Manolya

Pazarlama Planı 2

Yapının pazarlama planı 1'deki biriken puan cirosu, aynı zamanda pazarlama planı 2'de belirli bir etkinlik seviyesine - Orkide kulübü - hak kazanmanın temelini oluşturur. Aşağıdaki örnek yapılara göz atın.

Etkinlik seviyesi	Minimum yeterlilik kuralları
İnci Orkide %21 %15 %12 %9 %6 %3 en az 20 000 puan	% 21 etkinlik seviyesinde en az bir ayak yönetiyorsunuz ve yapıdaki diğer grupların puanlarının ve bireysel puanlarınızın toplamı en az 20,000'dir.
Amarant Orkide %12 %21 %21 %21 %15 %9	Etkinlik seviyesi minimum %21 olan en az üçayağı doğrudan yönetiyorsunuz.
Altın Orkide %12 P P P A %9	Yapıdaki herhangi bir hatta bulunan, minimum orkide seviyesinde olan en az 3 ayak yönetiyorsunuz.
Elmas Orkide A P P P P P %21 %9	Yapıdaki herhangi bir hatta bulunan, minimum orkide seviyesinde olan en az beş ayak yönetiyorsunuz.

Pazarlama Planı 3

Pazarlama planı 2'de elde edilen etkinlik seviyeleri, pazarlama planı 3'ün temelini oluşturur

Etkinlik seviyesi	Minimum yeterlilik kuralları
Jasper Yıldız %21 Ek Numara P P P Yeni Ayaklar A A A	Her biri minimum orkide seviyesinde olan, en az yedi ayakta oluşan bir yapıyı yönetiyorsunuz. Yapının tabanında minimum amarant orkide seviyesinde en az üç ayak ve minimum inci orkide seviyesinde en az dört ayak bulunuyor (ayak ilkesi uyarınca). Tabanda gerekli olan yedi ayağın en az ikisi yeni ayak olmalıdır. Ayrıca, yapının herhangi bir yerinde, en az %21 etkinlik seviyesinde bir ek numara bulunur.

<p>Ametist Yıldız</p>	<p>Minimum, orkide seviyesinde en az dokuz ayağı olan bir yapıyı yönetiyorsunuz. Tabanda, minimum altın orkide seviyesinde en az iki ayak, amarant orkide seviyesinde en az beş ayak ve inci orkide seviyesinde en az iki ayak bulunuyor (ayak ilkesi uyarınca). Tabanda gerekli olan dokuz ayağın en az üçü yeni ayak olmalıdır. Ayrıca, yapının herhangi bir yerinde, en az inci orkide seviyesinde bir ek numara bulunuyor (tabanın bir parçası olabilir).</p>
<p>Malakit Yıldız</p>	<p>Minimum orkide seviyesinde en az on bir ayağı olan, bir yapıyı yönetiyorsunuz. Tabanda, minimum altın orkide seviyesinde en az yedi ayak, minimum amarant orkide seviyesinde en az iki ayak ve inci orkide seviyesinde en az iki ayak bulunuyor (ayak ilkesine göre). Tabanda gerekli olan on bir ayağın en az dördü yeni ayak olmalıdır. Ayrıca, yapının herhangi bir yerinde, en az amarant orkide seviyesinde bir ek numara bulunuyor (tabanın bir parçası olabilir).</p>
<p>Nefrit Yıldız</p>	<p>Minimum orkide seviyesinde en az on üç ayağı olan, bir yapıyı yönetiyorsunuz. Yapının tabanında minimum elmas orkide seviyesinde en az iki ayak, minimum altın orkide seviyesinde en az beş ayak, minimum amarant orkide seviyesinde en az dört ayak ve minimum inci orkide seviyesinde en az iki ayak bulunuyor (ayak ilkesi uyarınca). Tabanda gerekli olan üç ayağın en az beşi yeni ayak olmalıdır. Ayrıca, yapının herhangi bir yerinde, en az altın orkide seviyesinde bir ek numara bulunuyor (tabanın bir parçası olabilir).</p>
<p>Oniks Yıldız</p>	<p>Minimum orkide seviyesinde en az on beş ayağı olan, bir yapıyı yönetiyorsunuz. Yapının tabanında minimum elmas orkide seviyesinde en az üç ayak, minimum altın orkide seviyesinde en az beş ayak, minimum amarant orkide seviyesinde en az yedi ayak bulunuyor (ayak ilkesine uyarınca). Tabanda gerekli olan on beş ayağın en az altısı yeni ayak olmalıdır. Ayrıca, yapının herhangi bir yerinde, en az elmas orkide seviyesinde bir ek numara bulunuyor (tabanın bir parçası olabilir).</p>

Başarıya Giden Yolunuz



İPUÇLARI

- İşinizde yararlı olabilecek tüm pazarlama ve eğitim materyallerine ve bilgilendirici materyallere aşina olun.
- Sizler için hazırladığımız teşvik programlarını inceleyin.
- Promosyonları ve özel teklifleri takip edin- daha da fazla tasarruf etmenizi sağlayacaklar.
- Güncel kalın! Önemli bilgilere her zaman web sitemizden ulaşabilirsiniz.
- Aklınızda soru işaretleri mi var? Bize sorun! Çağrı merkezimizle iletişime geçin veya sorularınızı sosyal medyadan iletin.
- İş uzmanından öğrenin. Sponsorlarınızın, sizi yönlendiren kişilerin ve liderlerinizin çalışmalarını ve deneyimleriyle ilgili örnekleri izleyin.
- Daha fazla bilgi edinin! Çok çeşitli eğitimlerimizden yararlanın.



Meydan okumaya hazır mısınız? Harika! Başarınızı bizimle planlayın ve harekete geçin. Birkaç basit kuralı okuyun ve eyleme geçin. Şu andan itibaren, gelişimin yönüne karar verecek olan sizsiniz.



ADIM 1

İlk müşteriniz kendiniz olun.

İş ortağı olarak, FM WORLD ürünlerini çok uygun fiyatlarla (iş ortağı fiyatları) satın alabilirsiniz. Deneyim, öğrenmenin en iyi yoludur; ürünleri kullanarak bilgi ve donanımınızı pekiştirebileceksiniz. Unutmayın, en başarılı insanlar, sunduklarına ve çalıştıkları sisteme tamamiyle ikna olmuş kişilerdir. Sağlam bir bilgi birikimi ile gelecekteki müşterilerinizi güvenilir bilgiler sağlayabileceksiniz.



ÖRNEK

Pure Royal Collection Parfümleri

Katalog fiyatı:	£590,00
İş ortağı fiyatı:	-£410,00
Kârınız:	£180,00



ADIM 2

Ürünleri başkalarına da satın ve kazanın. Uzman olun!

FMWORLD'ün sunduklarını, kullandığınız ürünlerin yüksek kaliteyi uygun fiyatlar ile birleştirdiğini biliyorsunuz. Ürünleri farklı kişilere sunma zamanı geldi. Aileniz ve arkadaşlarınızla başlayabilirsiniz.

Ürünleri tanıdığınız ve sevdiğiniz insanlara, size güvenen kişilere tavsiye edin. Her gün tanıştığınız insanlar aynı zamanda müşterileriniz olabilir. Kataloğumuz ve başlangıç kitimiz bu görevde size yardımcı olacaktır- bu araçları kullanarak, müşterinin ihtiyaçlarına uygun olan çözümleri kolaylıkla sunabilirsiniz.

FM WORLD ürünlerini satıyorsanız, kârınız satışlardan elde ettiğiniz gelirdir. Bir siparişi işleme aldığınızda, ürünleri iş ortağı fiyatından (indirimli) satın alırsınız. Sattığınız fiyat ile iş ortağı fiyatı arasındaki fark **DOĞRUDAN KÂRINIZDIR**.



ÖRNEK

Pure Collection Parfümleri

Katalog fiyatı:	£350,00
İş ortağı fiyatı:	-£250,00
Kârınız:	£100,00

İPUÇLARI



- FM WORLD Ürünlerini kimlere sunabileceğinizi düşünün.
- Potansiyel müşterilerin bir listesini yapın.
- Açık fikirli olun. Tanıştığınız herkes potansiyel müşterinizdir.
- Ürünler hakkındaki bilgilerinizi genişletmeye devam edin. Sunduğunuz ürünler hakkında en iyi reklam ve bilgi kaynağı sizsiniz.
- Uzman olun, müşterinin de tavsiyelerinize ihtiyacı olduğunu unutmayın.





İPUÇLARI

- Grubunuzu kurarken diğerlerini unutmayın, zira yarattığınız iş, tam anlamıyla işbirliğine dayalı bir iştir.
- Elde ettiğiniz fırsatları iş ortaklarınıza tanıtın.
- Herkesin iyi bir satıcı olmak zorunda olmadığını unutmayın. Bazı insanlar, kendilerini mükemmel sponsorlar veya üye toplayıcı haline getirecek yönetim becerilerine sahip olabilir.
- İş ortaklarınızla sürekli iletişim halinde olun.
- Eğitimler düzenleyin, ürünler ve teklifler ile ilgili bildiklerinizi paylaşın.
- Kullandığınız satış ve müşteri iletişim tekniklerini anlatın.
- İş ortaklarınızı pazarlama planı ile tanıştırın.
- Etkinlik seviyelerine göre teşvik programlarında bulunan ilerleme fırsatlarını gösterin.
- FM World'ün sundukları ile ilgili güvenilir ve kapsamlı bilgiler, FM WORLD'ün sunduğu fırsatları sonuna kadar kullanmanızı sağlayacaktır.

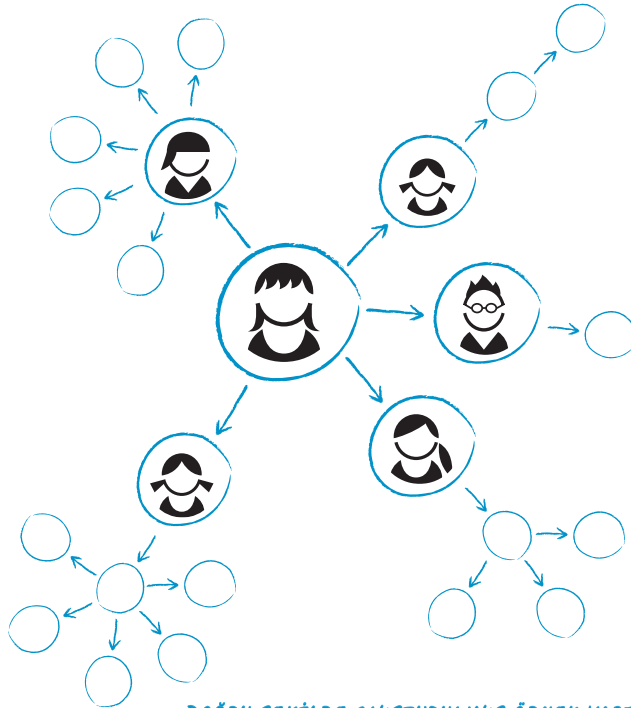


ADIM 3

Kendi Yapınızı Oluşturun- Sponsor Olun!

Yapı oluşturmak basitçe yeni insanları sizin yaptığınızı yapmaya, yani FM WORLD ürünlerini satmaya veya tavsiye etmeye teşvik etmektir. Kendi bağımsız iş ortağı grubunuzu oluşturarak, grubunuzun ulaştığı puan miktarına bağlı olarak ekstra para kazanırsınız.

Yakın zamanda potansiyel müşterilerden oluşan bir liste yaptınız- bunlardan bazıları mükemmel yeni iş ortağı adayları. Kimi davet edeceğiniz ve grubunuza kaç kişinin katılacağı size bağlıdır. Ancak, birkaç temel kuralı hatırlamanız gerekir. Verdiğimiz ipuçlarından yararlanın.



DOĞRU ŞEKİLDE OLUŞTURULMUŞ ÖRNEK YAPI

Pazarlama Planı 1

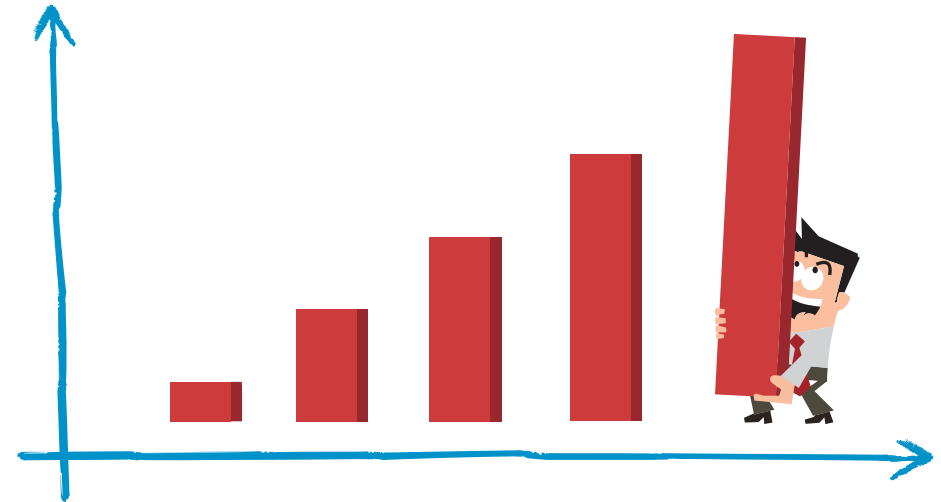
– Kurallar

Pazarlama planı 1'deki komisyonunuz, bireysel puan cironuz ve etkinlik seviyeniz ile ilk hatta sponsor olduğunuz kişilerin seviyesi arasındaki farka bağlıdır.

Bir kişi komisyon alabilmek için bir ay içinde en az **50 bireysel puan** elde etmelidir. Birden fazla iş ortağı numaranız varsa, komisyon kazanmak istediğiniz her bir numarada en az **50 Puan** kazanmalısınız.

Art arda yeni etkinlik seviyelerine ulaşarak, ürünleri iş ortağı fiyatlarından satın alıp, perakende fiyatlarla satarak kazanç elde etmenizin yanı sıra aynı zamanda yapınızın toplam puan cirosuna bağlı olan bir komisyon da alırsınız.

Komisyonunuzun nasıl hesaplanacağını daha iyi anlamak için, art arda etkinlik seviyelerine ulaşan yapı örneklerini inceleyin (sayfa 20-23).



Etkinlik Seviyesi %3 olan Bir Yapı Oluşturma



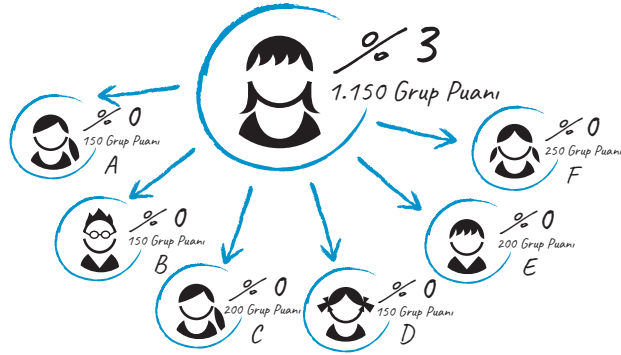
GÖREVLERİNİZ

- Oluşturduğunuz potansiyel müşteriler listesine geri dönün.
- İş birliği yapmak istediğiniz kişilere şirketi ve ürünleri tanıttin.
- 6 kişiye sponsor olarak yapınızın temelini oluşturun.
- İş birliğine davet ettiğiniz kişilerle iletişiminizi sürdürün.

Yapılar, herkesin istikrarlı ve kârlı bir iş geliştirme fırsatı bulması amacıyla oluşturulur. Yapıya yeni kişileri davet ettiğinizde, başarınız sadece kendinize değil bu kişilere de bağlıdır

ÖRNEK 1

Siz ve yapınız 1.150 Puan topladınız. İlk hatta (doğrudan altınızda) 6 kişi var. Hali hazırda bir satın alma gerçekleştirdiler ve puan kazandılar, ancak şu ana kadar sadece %0 etkinlik seviyesindedir.



Bireysel Puanlarınız:

Bireysel Puanlarınız: 50 puan
Grubunuzun Puanları: 1.150 puan
Etkinlik Seviyeniz: %3

KOMİSYON NASIL HESAPLANIR:

Sizin ve grubunuzun FM WORLD ürünlerini satın alımından kazandığınız puan sayısından doğan komisyonunuz

$$1.150 \text{ puan} \times \%3 \times 4 = \text{£}138$$

İPUCU

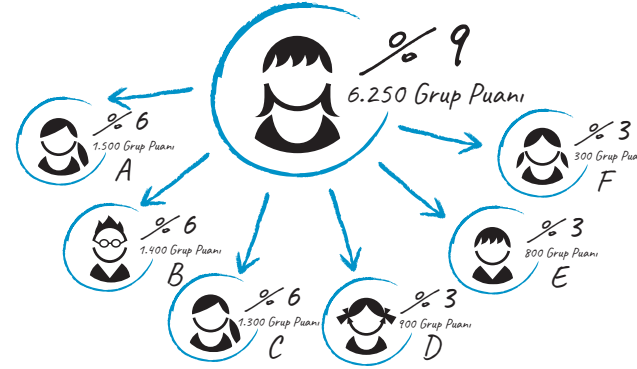
İlave bir 50 puan değerinde Ürünler satın almanız durumunda Etkinlik Seviyenizin %6 olacağını ve £144 Komisyon kazanacağını unutmayın.

Etkinlik Seviyesi %9 Olan Bir Yapı Oluşturma



ÖRNEK 2

Yapınızın toplam puanı 6.250'dir



SONUÇLAR:

Yapıdaki altı aktif Ayak:

$$1.500 \text{ puan} + 1.400 \text{ puan} + 1.300 \text{ puan} + 900 \text{ puan} + 800 \text{ puan} + 300 \text{ puan} = 6.200 \text{ puan}$$

Bireysel puanlarınız: 50 puan

Toplam - GRUP PUANI: 6.250 puan Etkinlik Seviyesi: %9

KOMİSYON NASIL HESAPLANIR:

Sizin ve grubunuzun FM WORLD ürünlerini satın alımından kazandığınız puan sayısından doğan komisyonunuz

Bireysel Puanlarınız:	50 puan x %9 x 4	= £18,00
İş Ortağı A:	1.500 puan x (%9 - %6) x 4	= £180,00
İş Ortağı B:	1.400 puan x (%9 - %6) x 4	= £168,00
İş Ortağı C:	1.300 puan x (%9 - %6) x 4	= £156,00
İş Ortağı D:	900 puan x (%9 - %3) x 4	= £216,00
İş Ortağı E:	800 puan x (%9 - %3) x 4	= £192,00

Toplam: = £930,00

İPUÇLARI



İş birliğine davet ettiğiniz insanlar size benzer şekilde hareket edecekler. Bu, kopyalama adı verilen doğal bir süreçtir. Bu yüzden iş ortaklarınız için iyi bir rol model olun: aktif olun ve etik davranın. Bir ürün satın aldığınızda ve tavsiye ettiğinizde doğal olarak bir rol model olursunuz. Kötü alışkanlıkları da aktarabileceğinizi unutmayın-ayda sadece üç şişe parfüm aldığınızı söylüyorsanız, Yapınızdaki insanların her ay büyük siparişler vermesini beklemeyin.

%9 İÇİN EKSTRA BONUS: EK NUMARA

İlk seferde ana numaranızda %9 etkinlik seviyesine ulaştığınızda, ek numara üzerinde işlem yapmaya hak kazanırsınız! Bu numaraya yapınızın herhangi bir yerinde sponsor olunabilir. Bu numara ile temelinde yeni bir ayak oluşturabilir (ilk hatta sponsor olarak) veya bu numarayı mevcut bir ayağı güçlendirmek için kullanabilirsiniz. Her iki durumda da ek numara, ek bir komisyon fırsatıdır!

Etkinlik Seviyesi %15 Olan Bir Yapı Oluşturma



GÖREVLERİNİZ

- Kopyalama prensibini uygulayın, yeni İş Ortaklarıyla ilgilenme sorumluluğunu Grup liderlerine aktarın,
- En iyi kimle çalıştığınızı düşünün, olabildiğince fazla özenli ve çalışkan kişiler bulmaya çalışın, hedeflerinizi net bir şekilde belirleyen kişiler arayın,
- Ayrıca, her an yeni iş ortağınız olabilecek müşterilerinizi de unutmayın,
- Grubunuzla düzenli toplantılar düzenleyin.



İPUCU

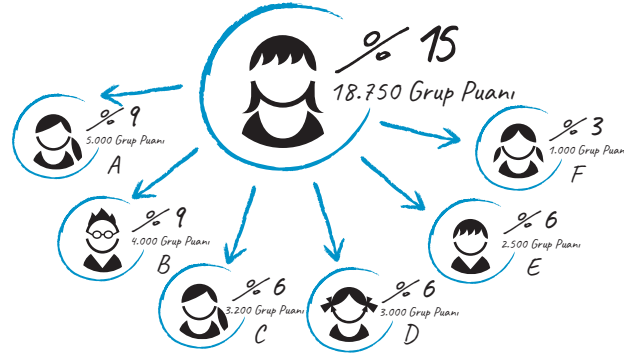
%15 İÇİN EKSTRA BONUS: EK NUMARA

İlk seferde ana numaranızda %15 etkinlik seviyesine ulaştığınızda, ek numara üzerinde işlem yapmaya hak kazanırsınız!



ÖRNEK 3

Yapınızın Toplam Puanı 18.750'dir



SONUÇLAR:

Yapıda altı aktif ayak:

5.000 puan + 4.000 puan + 3.200 puan + 3.000 puan + 2.500 puan + 1.000 puan

Bireysel puanınız: 50 puan

Toplam GRUP PUANI: 18.750 puan Etkinlik seviyesi %15

KOMİSYON NASIL HESAPLANIR:

Sizin ve grubunuzun FM WORLD ürünlerinin satın alımından kazandığınız puan sayısından doğan komisyonunuz:

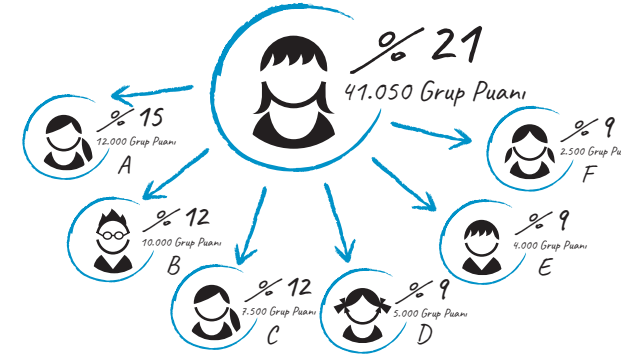
Minimum satın alma:	50 puan x 15% x 4	= ₺30,00
İş Ortağı A:	5.000 puan x (%15 - %9) x 4	= ₺1.200,00
İş Ortağı B:	4.000 puan x (%15 - %9) x 4	= ₺960,00
İş Ortağı C:	3.200 puan x (%15 - %6) x 4	= ₺1.152,00
İş Ortağı D:	3.000 puan x (%15 - %6) x 4	= ₺1.080,00
İş Ortağı E:	2.500 puan x (%15 - %6) x 4	= ₺900,00
İş Ortağı F:	1.000 puan x (%15 - %3) x 4	= ₺480,00
Komisyonunuz:		= ₺5802

Etkinlik Seviyesi %21 olan Bir Yapı Oluşturma



ÖRNEK 4

Yapınızın Toplam Puanı 41.050'dir.



SONUÇLAR:

Yapıdaki altı aktif Ayak:

12.000 puan + 10.000 puan + 7.500 puan + 5.000 puan + 4.000 puan + 2.500 puan

Bireysel puanınız: 50 puan

Toplam grup puanı: 41.050 puan etkinlik seviyesi: %21

KOMİSYON NASIL HESAPLANIR:

Sizin ve grubunuzun FM WORLD ürünlerinin satın alımından kazandığınız puan sayısından doğan komisyonunuz:

Minimum Satın Alma:	50 puan x 21% x 4	= ₺42,00
İş Ortağı A:	12.000 puan x (%21 - %15) x 4	= ₺2.880,00
İş Ortağı B:	10.000 puan x (%21 - %12) x 4	= ₺3.600,00
İş Ortağı C:	7.500 puan x (%21 - %12) x 4	= ₺2.700,00
İş Ortağı D:	5.000 puan x (%21 - %9) x 4	= ₺2.400,00
İş Ortağı E:	4.000 puan x (%21 - %9) x 4	= ₺1.920,00
İş Ortağı F:	2.500 puan x (%21 - %9) x 4	= ₺1.200,00
Komisyonunuz:		= ₺14742

İPUÇLARI



İyi çalışan bir grubun sponsorusunuz! Bravo! FM WORLD ile iş faaliyetinizin bir sonraki adımı- orkide kulübü- çok yakınızdır. Şimdiye kadar öğrendiğiniz her şeyi hatırlayın, iyi uygulamaları grubunuzdaki iş ortaklarıyla paylaşmak çok önemlidir. Onlara liderlik edin ki onların başarısı da sizin olsun. MLM, sizin kurduğunuz temellere dayalı bir iştir.

Komisyonun her iş ortağı için aynı şekilde hesaplandığını, yani yapınızdaki kişilerin de komisyon alabileceğini unutmayın.

%21 İÇİN EKSTRA BONUS: EK NUMARA

Ana numaranızda ilk defa %21 etkinlik seviyesine ve altın manolya unvanına ulaştığınızda, başka bir ek numara üzerinde işlem yapmaya hak kazanırsınız!

Pazarlama planı 2 - Kurallar

Orkide kulübünde etkinlik seviyesine ulaşan iş ortakları şirketin cirosundan pay sahibi olur. Bunu siz de yapabilirsiniz!

FM WORLD Türkiye, dünya genelindeki puan cirosunun %8,5'ini tüm orkideler arasında paylaşdırmak üzere ayırır.

Orkide unvanı ayırımı sadece finansal kâra dayalı değildir, aynı zamanda çekici etkinliklere katılım gibi farklı ayrıcalıklar elde edilmesini de sağlar.



Etkinlik seviyesi	Dünya genelindeki puan cirosunun belirli bir ayda belirli bir etkinlik seviyesinde olan tüm orkideler arasında paylaşılacak yüzde oranı	Tek seferlik bonus
İnci Orkideler	Dünya genelindeki puan cirosunun %4'ü	Bir ek numara hakkı (yapınızdaki herhangi bir konumda sponsor olunabilir)
Amarant Orkideler	Dünya genelindeki puan cirosunun %1,5'i	Bir ek numara hakkı (yapınızdaki herhangi bir konumda sponsor olunabilir)
Altın Orkideler	Dünya genelindeki puan cirosunun %1,5'i	İki ek numara hakkı (yapınızdaki herhangi bir konumda sponsor olunabilir)
Elmas Orkideler	Dünya genelindeki puan cirosunun %1,5'i	Üç ek numara hakkı (yapınızdaki herhangi bir konumda sponsor olunabilir)



ŞEFFAFLIK POLİTİKASI


Dünya genelindeki puan cirosu her ay web sitemizde yayınlanmaktadır tr.fmworld.com. Giriş yaptıktan sonra bu bilgilere „Raporlar” sekmesinden erişebilirsiniz.


Pazarlama planları 1 ve 2'deki komisyonlar toplanır. Örneğin: Bir amarant orkide, inci orkide ve amarant orkide etkinlik seviyeleri için pazarlama planı 2'den ve ayrıca pazarlama planı 1'den komisyon almaya hak kazanır.

Komisyon, her ay, en az bir iş ortağının belirli bir etkinlik seviyesine sahip olması koşuluyla verilir. Belirli bir ay için komisyon almaya hak kazanabilmenin şartı **50 bireysel puan** değerinde bir minimum satın alma yapmaktır.

Pazarlama planı 2'den komisyonu hesaplamak için, öncelikle pazarlama planı 2'deki bireysel etkinlik seviyelerinden bir iş ortağı adına biriken puanların hesaplanması gerekir.

Etkinlik Seviyesi	Orkideler için Biriken Puanların değerini hesaplama kuralları
 <p>İnci Orkideler</p>	<ul style="list-style-type: none"> En az bir inci orkide bulunan her ayak için 30.000 şartlı puan. Yedek Puanlar Altın manolya etkinlik seviyesine ulaşmış (aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan) tüm doğrudan sponsor olunan iş ortaklarının bireysel grup puanlarının toplam sayısı.
 <p>Amarant Orkide</p>	<ul style="list-style-type: none"> İnci orkide seviyesine ulaşmış, aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan her ayak için 60.000 şartlı puan (ayak ilkesi aksini göstermiyorsa). Amarant, altın, elmas orkide veya herhangi bir yıldız seviyesi elde edilen her ayak için 90.000 şartlı puan. En az %21 seviyesinde olan doğrudan sponsor olunan her 5 ayak için 60.000 şartlı puan veya %21 veya üstü etkinlik seviyesinde olan ve doğrudan sponsor olunan her 7 ayak için 90.000 şartlı puan. Tümü yapıda bulunan bireysel grup puanlarının toplam sayısı:

	<p>1) İnci orkideler aynı anda daha yüksek bir orkide veya yıldız olmayan, yapıda bu koşula uyan daha fazla orkide varsa, hesaplama, komisyonun hesaplandığı iş ortağına en yakın olan orkidenin bireysel grup puanlarını içerir.</p> <ul style="list-style-type: none"> Altın manolya etkinlik seviyesine ulaşmış (aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan) tüm doğrudan sponsor olunan iş ortaklarının bireysel grup puanlarının toplam sayısı.
 <p>Altın Orkide</p>	<ul style="list-style-type: none"> Maksimum inci orkide seviyesine erişilmiş, aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan her bir ayak için 60.000 şartlı puan (ayak ilkesi aksini göstermiyorsa). Amarant orkide seviyesine erişilmiş (ayak ilkesi aksini göstermiyorsa) her bir ayak için 90.000 şartlı puan. Altın orkide, elmas orkide veya herhangi bir yıldız etkinlik seviyesine erişilmiş her ayak için 120.000 şartlı puan. Minimum %21 Etkinlik seviyesinde doğrudan sponsor olunan her 5 ayak için 60.000 şartlı puan veya %21 veya üstü etkinlik seviyesinde doğrudan sponsor olunan her 7 ayak için 120.000 şartlı puan.

	<ul style="list-style-type: none">● Yapıda bulunan tüm bireysel grup puanlarının toplam sayısı: 1) İnci Orkideler, 2) Amaran orkideler Yapıda bu koşula uyan (Aynı zamanda daha yüksek bir orkide veya yıldız olmayan) daha fazla orkide varsa, hesaplama, komisyonun hesaplandığı iş ortağına en yakın olan orkidenin bireysel grup puanlarını içerir.● Altın manolya etkinlik seviyesine ulaşmış, aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan tüm doğrudan sponsor olunan iş ortaklarının bireysel grup puanlarının toplam sayısı.
 Elmas Orkide	<ul style="list-style-type: none">● En yüksek orkide seviyesine erişilmiş, aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan (ayak ilkeleri aksini göstermiyorsa) her ayak için 60.000 şartlı puan.● Amaran orkide seviyesine erişilmiş, aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan (ayak ilkesi aksini göstermiyorsa) her ayak için 90.000 şartlı puan.● Altın orkide seviyesine erişilmiş, aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan (ayak ilkesi aksini göstermiyorsa) her ayak için 120.000 şartlı puan.● En az elmas orkide seviyesine erişilmiş her ayak için 150.000 şartlı puan.● Minimum %21 etkinlik seviyesine sahip, doğrudan sponsor olunan her 5 ayak için 60.000 şartlı puan veya %21 veya üstü etkinlik seviyesine sahip, doğrudan sponsor olunan her 7 ayak için 120.000 şartlı puan.

	<ul style="list-style-type: none">● Yapıda bulunan tüm bireysel grup puanlarının toplam sayısı: 1) İnci orkideler 2) Amaran orkideler 3) Altın orkideler Yapıda bu koşula uyan (aynı zamanda daha yüksek bir orkide veya yıldız olmayan) daha fazla orkide varsa, hesaplama, komisyonun hesaplandığı iş ortağına en yakın olan orkidenin bireysel grup puanlarını içerir.● Altın manolya etkinlik seviyesine ulaşmış (aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesine sahip olmayan) tüm doğrudan sponsor olunan iş ortaklarının bireysel grup puanlarının toplam sayısı.
--	--



Dünya Genelindeki Puan Cirosu

Notlar

Dünya genelindeki puan cirosunu, yüzde ile çarpıyoruz, bu da bize belirli bir etkinlik seviyesindeki tüm orkidelerin kâr payını belirliyor. Bu şekilde, belirli bir ay içinde belirli bir etkinlik seviyesine hak kazanan tüm orkidelere verilecek miktarı elde ederiz.

$$\text{Dünya genelindeki puan cirosu} \times \%X \times 4 = \text{Pazarlama Planı 2'de verilen bir seviyede tüm iş ortaklarına ödenecek komisyon miktarı}$$

Daha sonra, bu etkinlik seviyesi için belirlenen para miktarından ilgili orkidenin yüzde payının belirlenmesi gerekir. Bunu yapmak için, bu orkidenin biriken puanları, bu etkinlik seviyesine hak kazanmış tüm orkideler tarafından biriktirilen puanların toplamına bölümlenmelidir. Sonuç 100 ile çarpılacaktır.

$$\frac{\text{Biriken puanlarınız}}{\text{Verilen bir etkinlik seviyesinde tüm orkidelerin biriktirdiği toplam puan}} = Y \times \%$$

* Yani burada yüzde payınız: $Y \times 100$

Bu orkide tarafından elde edilmiş yüzde payı, ilgili etkinlik seviyesindeki tüm orkidelere verilebilen para miktarı ile çarpılmalıdır.

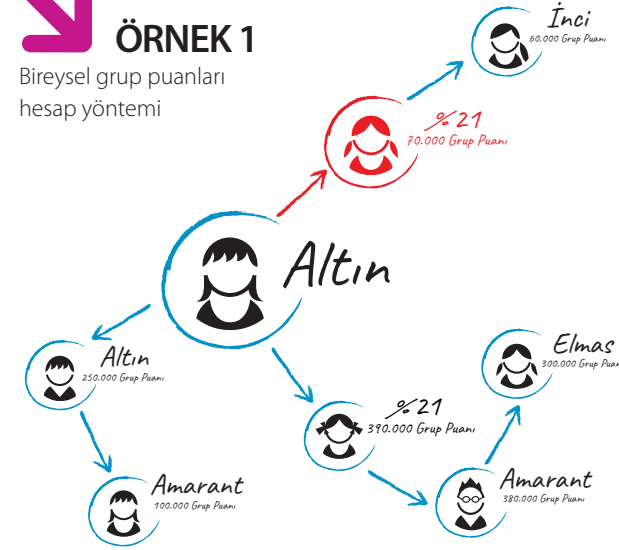
$$\text{Pazarlama Planı 2'de bu seviyede olan tüm iş ortaklarına ödenecek komisyon miktarı} \times \%Y = \text{Ödenecek komisyon miktarı}$$

Ayak ilkesi ve bireysel grup puanlarını hesaplama yöntemi ile tanışın. Bu bilgiler komisyonunuzu doğru şekilde hesaplamanıza yardımcı olacaktır.

Bireysel Grup Puanları ve Ayak İlkesi

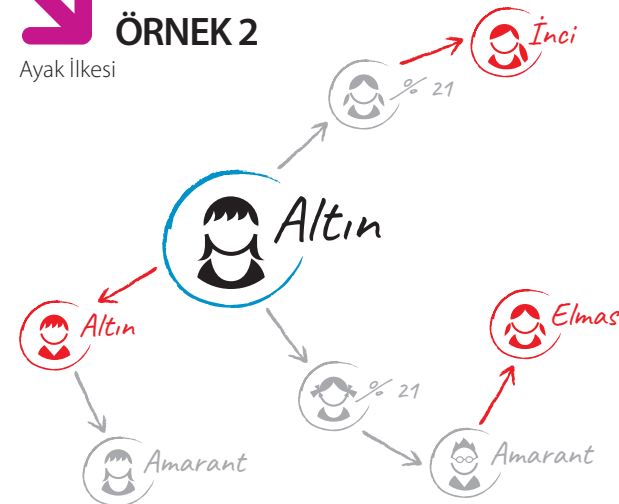
ÖRNEK 1

Bireysel grup puanları hesap yöntemi



ÖRNEK 2

Ayak İlkesi



İPUÇLARI

KİŞİSEL GRUP PUANLARI

Altın orkide yapısını analiz edin. 70.000 puan toplayan %21 etkinlik seviyesindeki bir iş ortağına bir göz atın. Bu kişinin bireysel grup puanlarını hesaplamak istiyorsanız, daha aşağıda bulunan en yakın orkide (60.000 puan toplayan bir inci) tarafından toplanan puanları 70.000'den çıkarın.

AYAK İLKESİ

Altın orkide yapısını analiz edin. İş ortakları tarafından bireysel ayaklarda ulaşılan en yüksek etkinlik seviyesi kırmızı ile işaretlenmiştir. Etkinlik seviyeleri, yapınızın toplayacağı puan sayısını belirler.



İnci Orkide – Komisyonların hesaplanması



İPUCU

BİLİYOR MUYDUNUZ?

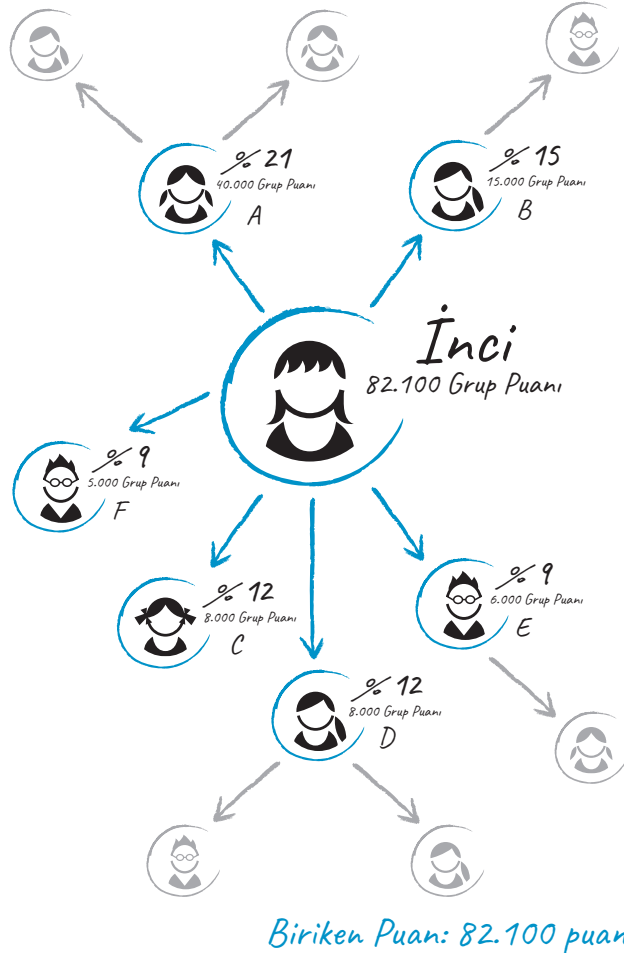
FM WORLD Türkiye'nin topladığı verilere göre, inci orkide seviyesinde benzer bir yapıyı yöneten bir kişi, bir ayağa bağlı olarak (dünya genelindeki puan cirosu değeri) 12.410,64 dan fazla komisyon kazanmıştır!

Notlar



ÖRNEK 3

İnci orkide seviyesinde varsayımsal bir yapı temelinde bir komisyonun nasıl hesaplanacağına ilişkin örnek:



HESAPLAMA:

- Ayaklarda orkideler olmadığından hesaplama için herhangi bir şartlı puan alamazsınız.
- Yedek puan: 42.100 puan.
- % 21 etkinlik seviyesine ulaşmış doğrudan sponsor olunan iş ortaklarının bireysel grup puanları (40.000 puan- iş ortağı A)

Biriken puan: 82.100 puan

ELMAS ORKİDENİN YÜZDE PAYI NASIL BELİRLENİR:

$$\frac{\text{Biriken Puanlarınız}}{\text{Tüm inci orkidelerin biriktirdiği toplam Puan}} = Y * \%$$

Tüm inci orkidelerin biriktirdiği toplam Puan

* Yani burada yüzde payınız: $Y \times 100$

İNÇİ ORKİDELERİN KOMİSYONU NASIL HESAPLANIR:

$$\frac{\text{Dünya geneli Puanı cirosu}}{\%4} \times \text{Yüzde oranınız} \times 4 = \text{İnci orkide komisyonu}$$

Ayrıca pazarlama planı 1'den de komisyon alırsınız. Artık nasıl hesaplanacağını biliyorsunuz; O halde hadi yapalım!

$$\text{Bireysel Satın Alma: } 100 \text{ puan} \times \%21 \times 4 = \dots\dots\dots$$

$$\text{İş Ortağı B: } 15.000 \text{ puan} \times (\%21 - \%15) \times 4 = \dots\dots\dots$$

$$\text{İş Ortağı C: } 8.000 \text{ puan} \times (\%21 - \%12) \times 4 = \dots\dots\dots$$

$$\text{İş Ortağı D: } 8.000 \text{ puan} \times (\%21 - \%12) \times 4 = \dots\dots\dots$$

$$\text{İş Ortağı E: } 6.000 \text{ puan} \times (\%21 - \%9) \times 4 = \dots\dots\dots$$

$$\text{İş Ortağı F: } 5.00 \text{ puan} \times (\%21 - \%9) \times 4 = \dots\dots\dots$$

Toplamı:

Pazarlama planı 1'in bir inci orkide yapısında en büyük etkiye sahip olduğunu unutmayın!

Notlar

Elmas Orkide

– Komisyonların Hesaplanması



İPUCU

BİLİYOR MUYDUNUZ?

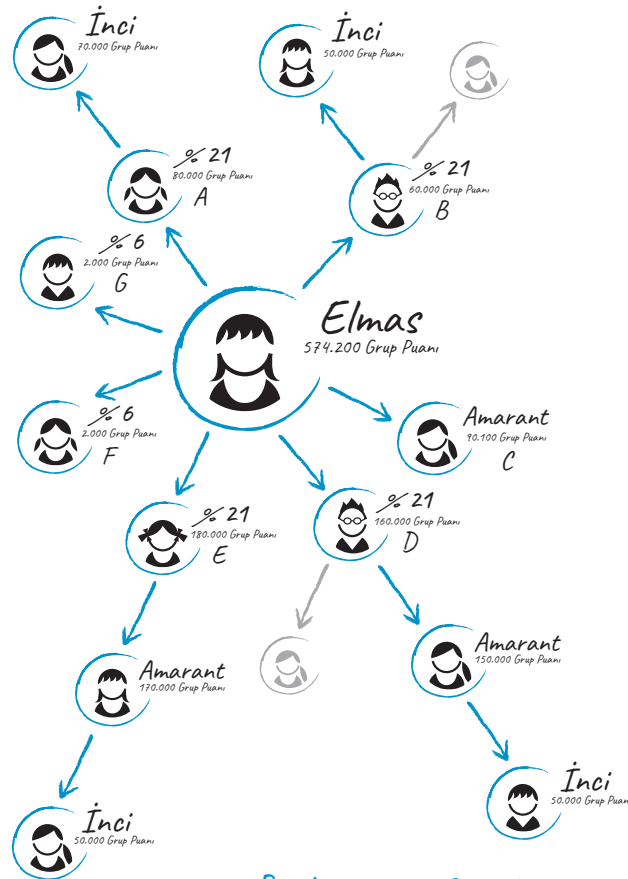
FM WORLD Türkiye'nin topladığı verilere göre, benzer bir yapıyı elmas orkide seviyesinde yöneten bir kişi, hangi ay olduğuna bağlı olarak (dünya genelindeki puan cirosu değeri) ₺36.281,48'dan fazla komisyon kazandı ve S sınıfı bir Mercedes-Benz kullanmaya başladı!

Notlar



ÖRNEK 4

Pazarlama planı 2'de bir komisyonu hesaplamak için gerekli tüm kuralları öğrenmek ve pekiştirmek için, elmas orkide seviyesinde varsayımsal bir yapı temelinde bir komisyon hesaplama örneğini inceleyin.



Biriken puan: 920.100 puan



HESAPLAMALAR:

- İnci orkide seviyesine ulaşılan her ayak için **60.000** şartlı puan alırsınız; bunun gibi iki ayağınız var, böylece 120.000 şartlı puan (2 x 60.000) alırsınız (ayak ilkesi).
- Amarant orkide seviyesine ulaşılmış her ayak için 90.000 şartlı puan alırsınız; bunun gibi 3 ayağa sahip olduğunuz varsayıldığında 270.000 şartlı puan (3 x 90.000) alırsınız (ayak ilkesi).
- %21 etkinlik seviyesi veya üzerinde doğrudan sponsor olunan her 5 ayak için **60.000** şartlı puan alırsınız.
- %21 Etkinlik Seviyesi veya üzerinde doğrudan sponsor olunan her 5 Ayak için **60.000** Şartlı Puan alırsınız.
- Tüm bireysel grup puanlarının toplamı:
 - Amarant orkideler - 310.100 puan;
 - Amarant Orkideler - 310.100 puan;
 - Altın orkideler - 0 puan (henüz grubunuzda yok).
- Doğrudan sponsor olunan iş ortaklarının bireysel grupların puanları 40.000 puandır (180.000 puan - 170.000 puan + 160.000 puan - 150.000 puan + 80.000 puan - 70.000 puan + 60.000 puan - 50.000puan).

Biriken puanlar: 920.100 puan



ELMAS ORKİDENİN YÜZDE PAYI NASIL BELİRLENİR:

$$\frac{\text{Biriken puanlarınız}}{\text{Tüm inci orkidelerin biriktirdiği toplam puan}} = Y * \%$$

Tüm inci orkidelerin biriktirdiği toplam puan

* Yani burada yüzde payınız: $Y \times 100$



BİR ELMAS ORKİDENİN KOMİSYONU NASIL HESAPLANIR:

$$\text{Dünya Geneli Puanı Cirosu} \times \%1,5 \times \text{yüzde oranınız} \times 4 = \text{Elmas Orkide Komisyonu}$$

İPUCU

PAZARLAMA PLANI 1'DE OLDUĞU GİBİ İNCİ, AMARANT VE ALTIN ORKİDE SEVİYELERİ NEDENİYLE EK KOMİSYONLAR ALDIĞINIZI UNUTMAYINIZ.



Prestijli Yıldız Kulübü

En yüksek etkinlik seviyelerine ulaşan liderler için prestijli yıldız kulübü oluşturulmuştur.

FM WORLD'ün 15 yıldan uzun süren varlığı, şirketin kamuoyundaki imajını yaratmış, ürün portföyünü ve markanın yüksek konumunu mükemmelleştirmeye yönelik kesintisiz çalışmalar ile birlikte yoğun bir gelişim sürecine sahne olmuştur. Özellikle rekabetçi bir ortamda etkili operasyon, iddialı hedeflere ve görevlere dayalı sıkı çalışmayı gerektirir. FM WORLD'ün önceliklerinden biri, iş ortağı ilişkileri açısından müşterilerin güvenini oluşturmaktır; çünkü bir şirketin elde edebileceği en değerli ayrıcalık güvendir.

Şirketimizin en değerli varlıklarının onu yaratan insanlar olduğunu her zaman vurguluyoruz: Satış liderleri ve sponsorlar olarak öne çıkan iş ortakları. Benimsediğimiz gelişme stratejisi üzerinde gerçek etkiye sahip olanlar da bu kişilerdir.

FM WORLD liderler girişiminin daha yüksek hedeflere duyduğu ihtiyaç sayesinde, Pazarlama Planı 3'ü oluşturduk.

Bununla birlikte, aşağıdaki etkinlik seviyelerine ulaşabileceğiniz yeni bir elit yıldız kulübü oluşturduk: Jasper, ametist, malakit, nefrit ve en prestijli- oniks yıldız.

Artur Trawiński

Pazarlama Planı 3 – kurallar

Pazarlama planı 3, pazarlama planı 2'nin devamıdır. Size somut faydalar sağlayan sağlam yapılar oluşturma fırsatını verir.

FM WORLD TR, dünya genelindeki puan cirosunun %3,5'ini tüm yıldızlar arasında paylaştırmaya ayırıyor.


Etkinlik seviyesi	Belirli bir ayda belirli bir etkinlik seviyesinde tüm yıldızlar arasında paylaşılacak dünya genelindeki puan cirosunun yüzde payı
Jasper yıldız	Dünya genelindeki puan cirosunun %1'i
Ametist Yıldız	Dünya genelindeki puan cirosunun %1'i
Malakit Yıldız	Dünya genelindeki puan cirosunun %0,5'i
Nefrit Yıldız	Dünya genelindeki puan cirosunun %0,5'i
Oniks Yıldız	Dünya genelindeki puan cirosunun %0,5'i





Pazarlama Planları 1, 2 ve 3'teki komisyonlar toplanır. Örneğin: bir ametist yıldız, pazarlama planı 1, pazarlama planı 2 ve pazarlama planı 3'de bulunan jasper ve ametist yıldız etkinlik seviyelerinden komisyon almaya hak kazanır.

En az bir iş ortağının ilgili etkinlik seviyesine ulaşmış olması şartıyla komisyon her ay hesaplanır. Komisyon hak kazanabilmek için, ilgili ay içerisinde en az **50 bireysel puan** elde etmeniz gerekir.

Pazarlama planı 3'ten gelen komisyonu hesaplamak için, öncelikle iş ortağının ulaştığı her etkinlik seviyesinde birikmiş puanlarının hesaplanması gerekir.

Etkinlik seviyesi	Yıldızlar için biriken puanların değerini hesaplama kuralları
 <p>Jasper Yıldız</p>	<ul style="list-style-type: none"> Orkide seviyesine erişilmiş, aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan (ayak ilkesi aksini göstermiyorsa) her ayak için 60.000 şartlı puan. Amarant orkide seviyesine erişilmiş, aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan (ayak ilkesi aksini göstermiyorsa) her ayak için 90.000 şartlı puan. Altın orkide seviyesine erişilmiş, aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan (ayak ilkesi aksini göstermiyorsa) her ayak için 120.000 şartlı puan. Elmas orkide veya herhangi bir yıldız seviyesine erişilmiş her ayak için 150.000 şartlı puan. %21 etkinlik seviyesi veya üstünde bulunan doğrudan sponsor olunan her 9 ayak için 60.000 şartlı puan veya %21 etkinlik seviyesi veya üstünde bulunan her 11 ayak için 90.000 şartlı puan veya %21 etkinlik seviyesi veya üstünde bulunan doğrudan sponsor olunan her 13 ayak için 120.000 şartlı puan veya %21 etkinlik seviyesi veya üstünde bulunan doğrudan sponsor olunan her 15 veya daha fazla ayak için 150.000 şartlı puan hesaplanır Yapıda bulunan tüm bireysel grup puanlarının toplam sayısı: <ol style="list-style-type: none"> İnci Orkideler, Amarant Orkideler, Altın Orkideler,

	<p>4) Elmas orkideler Yapıda bu koşula uyan (aynı anda daha yüksek bir yıldız olmayan) daha fazla orkide varsa, hesaplama, komisyonu hesaplanan iş ortağına en yakın olan orkidenin bireysel grup puanlarını içerir.</p> <ul style="list-style-type: none"> Altın manolya etkinlik seviyesine ulaşmış (aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan) tüm doğrudan sponsor olunan iş ortaklarının bireysel grup puanlarının toplam sayısı. Yedek puanlar hesaplama dâhil edilir.
 <p>Ametist Yıldız</p>	<ul style="list-style-type: none"> İnci orkide seviyesine erişilmiş, aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan (ayak ilkesi aksini göstermiyorsa) her ayak için 60.000 şartlı puan. Amarant orkide seviyesine erişilmiş, aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan (ayak ilkesi aksini göstermiyorsa) her ayak için 90.000 şartlı puan. Altın orkide seviyesine erişilmiş, aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan (ayak ilkesi aksini göstermiyorsa) her ayak için 120.000 şartlı puan. Elmas orkide veya herhangi bir yıldız seviyesine erişilmiş her ayak için 150.000 şartlı puan. %21 etkinlik seviyesi veya üstünde bulunan doğrudan sponsor olunan her 9 Ayak için 60.000 şartlı puan, veya %21 etkinlik seviyesi veya üstünde bulunan her 11 ayak için 90.000 şartlı puan veya %21 etkinlik seviyesi veya üstünde bulunan doğrudan sponsor olunan her 13 ayak için hesaplanacak 120.000 şartlı puan veya %21 etkinlik

	<p>seviyesi veya üstünde bulunan doğrudan sponsorlu her 15 veya daha fazla ayak için 150.000 şartlı puan hesaplanır.</p> <ul style="list-style-type: none">● Yapıda bulunan tüm bireysel grup puanlarının toplam sayısı:<ol style="list-style-type: none">1) İnci orkideler2) Amaran orkideler3) Altın orkideler4) Elmas orkideler5) Jasper yıldızlarYapıda bu koşula uyan (aynı zamanda daha yüksek bir yıldız olmayan) daha fazla orkide varsa, hesaplama, komisyonu hesaplanan iş ortağına en yakın olan orkidenin bireysel grup puanlarını içerir.● Altın manolya etkinlik seviyesine ulaşmış (aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan) tüm doğrudan sponsor olunan iş ortaklarının bireysel grup puanlarının toplam sayısı.● Yedek Puanlar hesaplama dâhil edilir.
 <p>Malakit Yıldız</p>	<ul style="list-style-type: none">● İnci orkide seviyesine erişilmiş, aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan (ayak ilkesi aksini göstermiyorsa) her ayak için 60.000 şartlı puan.● Amaran orkide seviyesine erişilmiş, aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan (ayak ilkesi aksini göstermiyorsa) her ayak için 90.000 şartlı puan.

	<ul style="list-style-type: none">● Altın orkide seviyesine erişilmiş, aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan (ayak ilkesi aksini göstermiyorsa) her ayak için 120.000 şartlı puan.● Elmas orkide veya herhangi bir yıldız seviyesine ulaşılan her ayak için 150.000 şartlı puan.● %21 veya üzeri etkinlik seviyesinde sahip doğrudan sponsor olunan her 9 ayak için 60.000 şartlı puan, veya %21 etkinlik seviyesi veya üstünde bulunan her 11 ayak için 90.000 şartlı puan, veya %21 etkinlik seviyesi veya üstünde bulunan ve doğrudan sponsor olunan her 13 ayak için 120.000 şartlı puan, veya %21 etkinlik seviyesi veya üstünde bulunan ve doğrudan sponsor olunan her 15 veya daha fazla ayak için 150.000 şartlı puan hesaplanır.● Yapıda bulunan tüm bireysel grup puanlarının toplam sayısı:<ol style="list-style-type: none">1) İnci orkideler2) Amaran orkideler3) Altın orkideler4) Elmas orkideler5) Jasper yıldızlar6) Ametist yıldızlarYapıda bu koşula uyan (aynı zamanda daha yüksek bir yıldız olmayan) daha fazla orkide varsa, hesaplama, komisyonun hesaplandığı iş ortağına en yakın olan orkidenin bireysel grup puanlarını içerir● Altın manolya etkinlik seviyesine ulaşmış (aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan) tüm doğrudan sponsorlu iş ortaklarının bireysel grup puanlarının toplam sayısı● Yedek Puanlar hesaplama dâhil edilir.
--	--

Nefrit
Yıldız

- İnci orkide seviyesine erişilmiş, aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan (ayak ilkesi aksini göstermiyorsa) her ayak için **60.000** şartlı puan.
- Amaran orkide seviyesine erişilmiş, aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan (ayak ilkesi aksini göstermiyorsa) her ayak için **90.000** şartlı puan.
- Altın orkide seviyesine erişilmiş, aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan (ayak ilkesi aksini göstermiyorsa) her ayak için **120.000** şartlı puan
- Elmas orkide veya herhangi bir yıldız seviyesine erişilmiş her ayak için **150.000** şartlı puan
- %21 etkinlik seviyesi veya üstünde bulunan doğrudan sponsor olunan her 9 ayak için **60.000** şartlı puan, veya %21 etkinlik seviyesi veya üstünde bulunan her 11 ayak için **90.000** şartlı puan, veya %21 etkinlik seviyesi veya üstünde bulunan doğrudan sponsor olunan her 13 ayak için **120.000** şartlı puan, veya %21 etkinlik seviyesi veya üstünde bulunan doğrudan sponsor olunan her 15 veya daha fazla ayak için **150.000** şartlı puan hesaplanır.
- Yapıda bulunan tüm bireysel grup puanlarının toplam sayısı:
 - 1) İnci orkideler
 - 2) Amaran orkideler
 - 3) Altın orkideler
 - 4) Elmas orkideler
 - 5) Jasper yıldızlar
 - 6) Ametist yıldızlar
 - 7) Malakit yıldızlarYapıda bu koşula uyan (aynı zamanda daha yüksek bir yıldız olmayan) daha fazla orkide varsa, hesaplama, komisyonun hesaplandığı iş ortağına en yakın olan orkidenin bireysel grup puanlarını içerir.

Onix
Yıldız

- Altın manolya etkinlik seviyesine ulaşan (aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan) tüm doğrudan sponsor olunan iş ortaklarının bireysel grup puanlarının toplam sayısı.
- Yedek puanlar hesaplama dâhil edilir.
- İnci orkide seviyesine erişilmiş, aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan (ayak ilkesi aksini göstermiyorsa) her ayak için **60.000** şartlı puan.
- Amaran orkide seviyesine erişilmiş (ayak ilkesi aksini göstermiyorsa) her ayak için **90.000** şartlı puan.
- Altın orkide seviyesine erişilmiş, aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan (ayak ilkesi aksini göstermiyorsa) her ayak için **120.000** şartlı puan.
- Elmas orkide veya herhangi bir yıldız seviyesine erişilmiş her ayak için **150.000** şartlı puan.
- %21 etkinlik seviyesi veya üstünde bulunan doğrudan sponsor olunan her 9 ayak için **60.000** şartlı puan, veya %21 etkinlik seviyesi veya üstünde bulunan her 11 ayak için **90.000** şartlı puan, veya %21 etkinlik seviyesi veya üstünde bulunan doğrudan sponsor olunan her 13 ayak için **120.000** şartlı puan, veya %21 etkinlik seviyesi veya üstünde bulunan doğrudan sponsor olunan her 15 veya daha fazla ayak için **150.000** şartlı puan hesaplanır

● Yapıda bulunan tüm bireysel grup puanlarının toplam sayısı:

- 1) İnci orkideler
- 2) Amaran orkideler
- 3) Altın orkideler
- 4) Elmas orkideler
- 5) Jasper yıldızlar
- 6) Ametist yıldızlar
- 7) Malakit yıldızlar
- 8) Nefrit yıldızlar

Yapıda bu koşula uyan (aynı zamanda daha yüksek bir yıldız olmayan) daha fazla orkide varsa, hesaplama, komisyonun hesaplandığı iş ortağına en yakın olan orkidenin bireysel grup puanlarını içerir.

● Altın manolya etkinlik seviyesine ulaşan (aynı anda daha yüksek bir etkinlik seviyesi olmayan) tüm doğrudan sponsor olunan iş ortaklarının bireysel grup puanlarının toplam sayısı.

● Yedek puanlar hesaplama dâhil edilir.

Dünya Genelindeki Puan Cirosu

Dünya genelindeki puan cirosunu yüzde ile çarpıyoruz, bu da belirli bir etkinlik seviyesindeki tüm yıldızların kâr payını belirliyor- tıpkı orkide örneğinde yaptığımız gibi. Bu yolla, belirli bir ayda belirli bir etkinlik seviyesine hak kazanan tüm yıldızlara verilecek tutarı hesaplıyoruz

$$\text{Dünya genelindeki puan cirosu} \times \%X \times 4 = \text{Pazarlama Planı 3'te verilen Seviyedeki tüm İş ortaklarına ödenecek komisyon miktarı.}$$

Daha sonra, bu yıldızın, yıldız kulübü için belirlenen para miktarındaki yüzdellik payının belirlenmesi gerekir. Bunu yapmak için, bu yıldızın biriktirdiği puanların, ilgili etkinlik seviyesine hak kazanmış tüm yıldızların biriktirdiği puanların toplamına bölünmesi gerekir. Sonuç 100 ile çarpılacaktır.

$$\frac{\text{Biriken Puanlarınız}}{\text{Verilen bir etkinlik seviyesinde tüm yıldızların biriktirdiği toplam puan}} = Y \%$$

* Yani burada yüzde payınız: $Y \times 100$

Bu yıldız tarafından elde edilen yüzde payı, ilgili etkinlik seviyesindeki tüm yıldızlara verilebilecek tutar ile çarpılmalıdır.

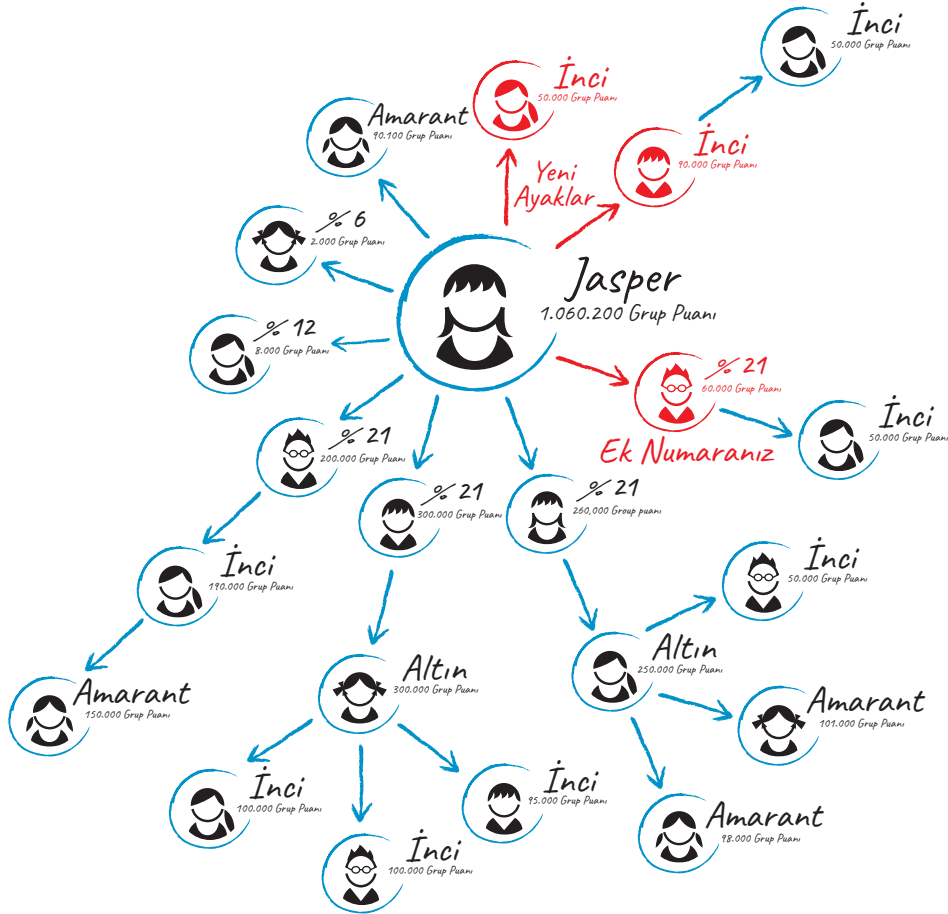
$$\text{Pazarlama Planı 3'te verilen bir seviyede tüm iş ortaklarına} \times \%Y = \text{komisyonunuz}$$

Notlar



Kendiniz Hesaplayın

Pekâlâ, artık teoriyi biliyorsunuz, şimdi örnek bir jasper yıldızı yapısı için pazarlama planları 1 ve 2'deki komisyonları ve pazarlama planı 2'de biriken puanları hesaplamaya çalışın. Ayrıca, pazarlama planı 3 için hesaplamalara bir göz atın.



Pazarlama Planı 1

Pazarlama Planı 2

Pazarlama Planı 3

Şartlı puanlar

$$P. : 3 \times 60.000 \ 180.000$$

$$A. : 2 \times 90.000 \ 180.000$$

$$G. : 2 \times 120.000 \ 240.000$$

$$D. : 0$$

% 21 seviyesi veya üzerinde doğrudan sponsor olunmuş ayaklar için: 0

Bireysel grup puanları

$$P. G. P. P. (40.000 + 50.000 + 50.000 + 40.000)$$

$$P. G. P. A. (90.100 + 150.000)$$

$$P. G. P. G. (5.000 + 1.000)$$

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

$$P. G. P. 21\% (10.000 + 10.000 + 10.000 + 0)$$

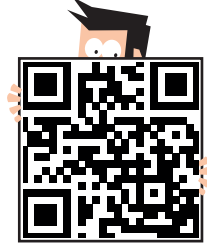
Yedek puanlar

$$2.000 + 8.000 + 100$$

$$\text{Şartlı puanlar} + \text{Bireysel grup puanları} + \text{Yedek puanlar} = 1.066.200$$

P. - İnci A. - Amarant G. - Altın D. - Elmas P.G.P. - Kişisel Grup Puanları

FMWORLD Kozmetik Ürünler İth. İhr. Ve Ticaret A.ş.
İrtibat Ofisi: Bereketzade Mah. Camekan sokak.
No:5 Daire:2 Beyoğlu / İstanbul
tel. +90 (212) 293 1819
e-posta: info@tr.fmworld.com www.tr.fmworld.com



SORULARINIZ MI VAR? BİZİ ARAYIN!

ÇAĞRI MERKEZİ, tel. +90 (212) 293 1819



Bizi Facebook'ta takip edin:

<https://www.facebook.com/fmworldturkiyeofficial>



Bizi Instagram'da takip edin:

<https://www.instagram.com/fmworldturkiyeofficial>

tr.fmworld.com

Güncel stok güncellemesi için shop-tr.fmworld.com adresini ziyaret edin.

Ürünler ve kullanım yöntemleri hakkında detaylı bilgiye tr.fmworld.com adresinden ulaşabilirsiniz. FM WORLD'ün yayınladığı veya açıkça onayladığı kataloglar, Pazarlama Planı ve diğer reklam, tanıtım ve bilgilendirme materyalleri, FM WORLD'ün satış ve reklam amaçlı tek yetkili bilgi kaynaklarıdır. FM WORLD markalı ürünler, FM WORLD'ün orijinal ürünleridir.